

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Рабочая программа дисциплины

Управление продажами инновационного продукта

<i>Направление подготовки</i>	Инноватика
<i>Код</i>	27.03.05
<i>Направленность (профиль)</i>	Инновационный менеджмент
<i>Квалификация выпускника</i>	бакалавр

Москва
2026

1. Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Профессиональные	-	ПК-2
Профессиональные	-	ПК-3

2. Компетенции и индикаторы их достижения

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-2	Способен определять стоимостную оценку основных ресурсов и затрат инновационных проектов, составлять бизнес-план по их реализации, а также оценивать варианты инновационных решений и разрабатывать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности	ПК-2.1 Способен определять стоимостную оценку основных ресурсов и затрат по реализации инновационных проектов, составлять бизнес-план по их реализации ПК-2.2 Умеет определять стоимостную оценку основных ресурсов и затрат производства на реализацию инновационного проекта, а также по перепроектированию бизнес-процессов с целью достижения их максимальной эффективности ПК-2.3 Владеет опытом оценивать спрос на основе различных исследований, прогнозировать рынок сбыта инновационной продукции
ПК-3	Способен проводить поиск потенциальных партнеров, проводить переговоры с ними, а также квалифицированно применять нормативно-правовые акты в профессиональной инновационной деятельности	ПК-3.1 Способен проводить поиск потенциальных партнеров, проводить переговоры с ними с целью организации инновационной деятельности, а также анализировать нормативно-правовые акты в области кадрового делопроизводства ПК-3.2 Умеет проводить переговоры с партнёрами с целью организации инновационной деятельности, а также квалифицированно применяет нормативно-правовые акты ПК-3.3 Владеет опытом поиска и переговоров со стратегическими партнерами для коммерциализации конкретной инновации, анализа правоприменительной практики в целях решения профессиональных задач

3. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине и критериев оценки результатов обучения по дисциплине

3.1. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине
Планируемые результаты обучения по дисциплине представлены дескрипторами (знания, умения, навыки)

Дескрипторы по дисциплине	Знать	Уметь	Владеть
Код компетенции	ПК-2		
	особенности формирования цен на факторы производства, методы ценообразования на новую продукцию	управлять товарной и ценовой политикой предприятия, разрабатывать ценовую стратегию развития организации, анализировать ценовую политику конкурентов	навыками ценообразования на новые товары и научно-техническую продукцию, определять конкурентоспособность продукции, организации системы сбыта нового продукта: выбор схемы сбыта и торговых посредников
Код компетенции	ПК-3		
	основы коммуникации в маркетинге, методику поиска потенциальных партнеров по реализации инновационного продукта	анализировать спрос и предложения на продажи инновационного продукта, проводить переговоры с партнёрами с целью продвижения его на рынке	опытом делового общения, принципами и методами организации деловых коммуникаций для коммерциализации конкретной инновации

4. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана образовательной программы. Данная дисциплина взаимосвязана с другими дисциплинами ОПОП.

В рамках освоения программы бакалавриата выпускники готовятся к решению задач профессиональной деятельности следующих типов: организационно-управленческий.

Профиль (направленность) программы установлена путем её ориентации на сферу профессиональной деятельности выпускников.

5. Объем дисциплины

<i>Виды учебной работы</i>	<i>Форма обучения</i>
	<i>Очная</i>
Общая трудоемкость: зачетные единицы/часы	5/180
Контактная работа:	
Занятия лекционного типа	18
Занятия семинарского типа	36

Промежуточная аттестация: экзамен	27
Самостоятельная работа (СРС)	99

6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам / разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

6.1.Распределение часов по разделам/темам и видам работы

6.1.1. Очная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						Самост оательн ая работа
		Контактная работа						
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекции	Иные учебны е заняти я	Практ ически е заняти я	Семин ары	Лабора торн ые работ ы	Иные	
1.	Введение в предмет	2		4				15
2.	Теоретические основы управления продажами инновационного продукта и ценообразования	2		4				16
3.	Структура себестоимости	2		4				17
4.	Разработка ценовой стратегии	4		8				17
5.	Разработка ценовой политики	4		8				17
6.	Регулирование цен	4		8				17
	Итого	18		36				99

6.2.Программа дисциплины, структурированная по темам / разделам

6.2.1. Содержание лекционного курса

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание лекционного занятия
1.	Введение в предмет	Предмет, цель и задачи дисциплины. Понятие и сущность цены и ценообразования. Основные цели и задачи предприятия в процессе ценообразования.
2.	Теоретические основы управления продажами инновационного продукта и ценообразования	Формирование цен в условиях рынка и в плановой экономике. Ведущие теории цен и ценообразования. Функции цен. Взаимосвязь и взаимозависимость цен в единой системе. Виды цен. Ценообразующие факторы.

3.	Структура себестоимости	Состав и структура цены. Классификация затрат. Методы учета затрат
4.	Разработка ценовой стратегии	Составляющие экономической стратегии предприятия. Классификация ценовых стратегий. Выбор стратегии ценообразования на предприятии. Стратегии ценообразования на новую продукцию
5.	Разработка ценовой политики	Модели ценовой политики предприятия в условиях рынка. Разработка ценовой политики. Виды ценовой политики. Отражение репутации фирмы в цене инновации. Планирование цены и объема выпуска нового продукта. Анализ безубыточности и политика увязывания цены инновации с объемом ее выпуска. Ценовая политика в условиях инфляции
6.	Регулирование цен	Взаимодействие цен и налогов. Нормативно-правовая база, регулирующая вопросы ценообразования. Экономические методы государственного регулирования цен. Административные методы государственного регулирования цен. Федеральные и региональные органы контроля за ценами. Особенности ценообразования на продукцию естественных монополий

6.2.2. Содержание практических занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание практического занятия
1.	Введение в предмет	Предмет, цель и задачи дисциплины. Понятие и сущность цены и ценообразования. Основные цели и задачи предприятия в процессе ценообразования.
2.	Теоретические основы управления продажами инновационного продукта и ценообразования	Формирование цен в условиях рынка и в плановой экономике. Ведущие теории цен и ценообразования. Функции цен. Взаимосвязь и взаимозависимость цен в единой системе. Виды цен. Ценообразующие факторы.
3.	Структура себестоимости	Состав и структура цены. Классификация затрат. Методы учета затрат
4.	Разработка ценовой стратегии	Составляющие экономической стратегии предприятия. Классификация ценовых стратегий. Выбор стратегии ценообразования на предприятии. Стратегии ценообразования на новую продукцию
5.	Разработка ценовой политики	Модели ценовой политики предприятия в условиях рынка. Разработка ценовой политики. Виды ценовой политики. Отражение репутации фирмы в цене инновации. Планирование цены и объема выпуска нового продукта. Анализ безубыточности и политика увязывания цены инновации с объемом ее выпуска. Ценовая политика в условиях инфляции
6.	Регулирование цен	Взаимодействие цен и налогов. Нормативно-правовая база, регулирующая вопросы ценообразования. Экономические методы государственного регулирования цен. Административные методы государственного регулирования цен. Федеральные и

		региональные органы контроля за ценами. Особенности ценообразования на продукцию естественных монополий
--	--	---

6.2.3. Содержание самостоятельной работы

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание самостоятельной работы
1.	Введение в предмет	Предмет, цель и задачи дисциплины. Понятие и сущность цены и ценообразования. Основные цели и задачи предприятия в процессе ценообразования.
2.	Теоретические основы управления продажами инновационного продукта и ценообразования	Формирование цен в условиях рынка и в плановой экономике. Ведущие теории цен и ценообразования. Функции цен. Взаимосвязь и взаимозависимость цен в единой системе. Виды цен. Ценообразующие факторы.
3.	Структура себестоимости	Состав и структура цены. Классификация затрат. Методы учета затрат
4.	Разработка ценовой стратегии	Составляющие экономической стратегии предприятия. Классификация ценовых стратегий. Выбор стратегии ценообразования на предприятии. Стратегии ценообразования на новую продукцию
5.	Разработка ценовой политики	Модели ценовой политики предприятия в условиях рынка. Разработка ценовой политики. Виды ценовой политики. Отражение репутации фирмы в цене инновации. Планирование цены и объема выпуска нового продукта. Анализ безубыточности и политика увязывания цены инновации с объемом ее выпуска. Ценовая политика в условиях инфляции
6.	Регулирование цен	Взаимодействие цен и налогов. Нормативно-правовая база, регулирующая вопросы ценообразования. Экономические методы государственного регулирования цен. Административные методы государственного регулирования цен. Федеральные и региональные органы контроля за ценами. Особенности ценообразования на продукцию естественных монополий

7. Текущий контроль по дисциплине (модулю) в рамках учебных занятий

В рамках текущего контроля преподаватель самостоятельно может проводить следующие мероприятия:

№ п/п	Контролируемые разделы (темы)	Наименование оценочного средства
1.	Введение в предмет	Опрос, практическое задание, творческое задание, тестирование
2.	Теоретические основы управления продажами инновационного продукта и ценообразования	Опрос, практическое задание, творческое задание, тестирование
3.	Структура себестоимости	Опрос, практическое задание, творческое задание, тестирование

4.	Разработка ценовой стратегии	Опрос, практическое задание, творческое задание, тестирование
5.	Разработка ценовой политики	Опрос, практическое задание, творческое задание, тестирование
6.	Регулирование цен	Опрос, практическое задание, творческое задание, тестирование

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

8.1. Основная учебная литература

1. Маркетинговое ценообразование и анализ цен : учебное пособие / Л. А. Данченко, А. Г. Иванова, С. В. Ласковец, М. В. Маркова. — Москва : Евразийский открытый институт, 2008. — 180 с. — ISBN 978-5-374-00225-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/10713.html>

2. Габудина, А. А. Ценообразование : учебное пособие / А. А. Габудина, А. А. Шкилева. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/101438.html>

8.2. Дополнительная учебная литература:

1. Богомолова, ЕМ. Ценовая стратегия и тактика фирмы : учебное пособие / ЕМ. Богомолова. — Липецк : Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2020. — 61 с. — ISBN 978-5-00175-023-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/109732.html>

2. Ценообразование в организации : практикум. Учебное пособие / Т. В. Емельянова, Е. П. Бабушкина, В. В. Приходько [и др.] ; под редакцией Т. В. Емельянова. — Минск : Вышэйшая школа, 2011. — 332 с. — ISBN 978-985-06-1931-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/20170.html>

3. Управление инновационной деятельностью : учебник / Т. А. Искандерова, Н. А. Каменских, Д. В. Кузнецов [и др.] ; под редакцией Т. А. Искандеровой. — Москва : Прометей, 2018. — 354 с. — ISBN 978-5-907003-35-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/94565.html>

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. Федеральный портал «Российское образование». <http://www.edu.ru>
2. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (ресурсы открытого доступа) <https://www.elibrary.ru/defaultx.asp>
3. <https://www.rsl.ru/> Российская Государственная Библиотека (ресурсы открытого доступа)

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Успешное освоение данного курса базируется на рациональном сочетании нескольких видов учебной деятельности – лекций, семинарских занятий, самостоятельной работы. При этом самостоятельную работу следует рассматривать одним из главных звеньев

полноценного высшего образования, на которую отводится значительная часть учебного времени.

Самостоятельная работа студентов складывается из следующих составляющих:

- работа с основной и дополнительной литературой, с материалами интернета и конспектами лекций;
- внеаудиторная подготовка к контрольным работам, выполнение докладов, рефератов и курсовых работ;
- выполнение самостоятельных практических работ;
- подготовка к экзаменам (зачетам) непосредственно перед ними.

Для правильной организации работы необходимо учитывать порядок изучения разделов курса, находящихся в строгой логической последовательности. Поэтому хорошее усвоение одной части дисциплины является предпосылкой для успешного перехода к следующей. Задания, проблемные вопросы, предложенные для изучения дисциплины, в том числе и для самостоятельного выполнения, носят междисциплинарный характер и базируются, прежде всего, на причинно-следственных связях между компонентами окружающего нас мира. В течение семестра, необходимо подготовить рефераты (проекты) с использованием рекомендуемой основной и дополнительной литературы и сдать рефераты для проверки преподавателю. Важным составляющим в изучении данного курса является решение ситуационных задач и работа над проблемно-аналитическими заданиями, что предполагает знание соответствующей научной терминологии и т.д.

Для лучшего запоминания материала целесообразно использовать индивидуальные особенности и разные виды памяти: зрительную, слуховую, ассоциативную. Успешному запоминанию также способствует приведение ярких свидетельств и наглядных примеров. Учебный материал должен постоянно повторяться и закрепляться.

При выполнении докладов, творческих, информационных, исследовательских проектов особое внимание следует обращать на подбор источников информации и методику работы с ними.

Для успешной сдачи экзамена (зачета) рекомендуется соблюдать следующие правила:

1. Подготовка к экзамену (зачету) должна проводиться систематически, в течение всего семестра.
2. Интенсивная подготовка должна начаться не позднее, чем за месяц до экзамена.
3. Время непосредственно перед экзаменом (зачетом) лучше использовать таким образом, чтобы оставить последний день свободным для повторения курса в целом, для систематизации материала и доработки отдельных вопросов.

На экзамене высокую оценку получают студенты, использующие данные, полученные в процессе выполнения самостоятельных работ, а также использующие собственные выводы на основе изученного материала.

Учитывая значительный объем теоретического материала, студентам рекомендуется регулярное посещение и подробное конспектирование лекций.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Терминальный сервер, предоставляющий к нему доступ клиентам на базе Windows Server 2016
2. Семейство ОС Microsoft Windows
3. Libre Office свободно распространяемый офисный пакет с открытым исходным кодом
4. Информационно-справочная система: Система КонсультантПлюс (Информационный комплекс)
5. Информационно-правовое обеспечение Гарант: Электронный периодический

справочник «Система ГАРАНТ» (ЭПС «Система ГАРАНТ»)

Перечень используемого программного обеспечения указан в п.12 данной рабочей программы дисциплины.

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

12.1. Учебная аудитория для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения.

Специализированная мебель:

Комплект учебной мебели (стол, стул) по количеству обучающихся; доска (маркерная), комплект мебели для преподавателя.

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе для преподавателя, проектор, экран, колонки

Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Операционные системы семейства Windows, КонсультантПлюс веб версия, Гарант веб версия, антивирус Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Яндекс Браузер, LibreOffice, МТС Линк, VLC Media Player.

Подключение к сети «Интернет» и обеспечение доступа в электронную информационно-образовательную среду ММУ.

12.2. Помещение для самостоятельной работы обучающихся.

Специализированная мебель:

Комплект учебной мебели (стол, стул) по количеству обучающихся; доска (маркерная), комплект мебели для преподавателя.

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе для преподавателя; компьютеры в сборе для обучающихся; колонки; проектор, экран.

Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Операционные системы семейства Windows, КонсультантПлюс веб версия, Гарант веб версия, антивирус Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Яндекс Браузер, LibreOffice, МТС Линк, Notepad++. Pinta, Gimp, AnyLogic, Inkscape, OpenShot. FreeCAD, LibreCAD, Jamovi, Visual Studio, Unity.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ММУ.

13. Образовательные технологии, используемые при освоении дисциплины

Для освоения дисциплины используются как традиционные формы занятий – лекции (типы лекций – установочная, вводная, текущая, заключительная, обзорная; виды лекций – проблемная, визуальная, лекция конференция, лекция консультация); и семинарские (практические) занятия, так и активные и интерактивные формы занятий - деловые и ролевые игры, решение ситуационных задач и разбор конкретных ситуаций.

На учебных занятиях используются технические средства обучения мультимедийной аудитории: компьютер, монитор, колонки, настенный экран, проектор, микрофон, пакет программ Microsoft Office для демонстрации презентаций и медиафайлов, видеопроектор для демонстрации слайдов, видеосюжетов и др. Тестирование обучаемых может осуществляться с использованием компьютерного оборудования университета.

13.1. В освоении учебной дисциплины используются следующие традиционные образовательные технологии:

- чтение проблемно-информационных лекций с использованием доски и видеоматериалов;
- семинарские занятия для обсуждения, дискуссий и обмена мнениями;
- контрольные опросы;
- консультации;
- самостоятельная работа студентов с учебной литературой и первоисточниками;
- подготовка и обсуждение рефератов (проектов), презентаций (научно-исследовательская работа);
- тестирование по основным темам дисциплины.

13.2. Активные и интерактивные методы и формы обучения

Из перечня видов: («мозговой штурм», анализ НПА, анализ проблемных ситуаций, анализ конкретных ситуаций, инциденты, имитация коллективной профессиональной деятельности, разыгрывание ролей, творческая работа, связанная с освоением дисциплины, ролевая игра, круглый стол, диспут, беседа, дискуссия, мини-конференция и др.) используются следующие:

- диспут
- анализ проблемных, творческих заданий, ситуационных задач
- ролевая игра;
- круглый стол;
- мини-конференция
- дискуссия
- беседа.

13.3 Особенности обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ)

При организации обучения по дисциплине учитываются особенности организации взаимодействия с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее – инвалиды и лица с ОВЗ) с целью обеспечения их прав. При обучении учитываются особенности их психофизического развития, индивидуальные возможности и при необходимости обеспечивается коррекция нарушений развития и социальная адаптация указанных лиц.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации студентами-инвалидами и студентами с ограниченными возможностями здоровья и т.д. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение и дистанционные образовательные технологии предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Управление продажами инновационного продукта

<i>Направление подготовки</i>	Инноватика
<i>Код</i>	27.03.05
<i>Направленность (профиль)</i>	Инновационный менеджмент
<i>Квалификация выпускника</i>	бакалавр

1. Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Профессиональные	-	ПК-2
Профессиональные	-	ПК-3

2. Компетенции и индикаторы их достижения

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-2	Способен определять стоимостную оценку основных ресурсов и затрат инновационных проектов, составлять бизнес-план по их реализации, а также оценивать варианты инновационных решений и разрабатывать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности	ПК-2.1 Способен определять стоимостную оценку основных ресурсов и затрат по реализации инновационных проектов, составлять бизнес-план по их реализации ПК-2.2 Умеет определять стоимостную оценку основных ресурсов и затрат производства на реализацию инновационного проекта, а также по перепроектированию бизнес-процессов с целью достижения их максимальной эффективности ПК-2.3 Владеет опытом оценивать спрос на основе различных исследований, прогнозировать рынок сбыта инновационной продукции
ПК-3	Способен проводить поиск потенциальных партнеров, проводить переговоры с ними, а также квалифицированно применять нормативно-правовые акты в профессиональной инновационной деятельности	ПК-3.1 Способен проводить поиск потенциальных партнеров, проводить переговоры с ними с целью организации инновационной деятельности, а также анализировать нормативно-правовые акты в области кадрового делопроизводства ПК-3.2 Умеет проводить переговоры с партнёрами с целью организации инновационной деятельности, а также квалифицированно применяет нормативно-правовые акты ПК-3.3 Владеет опытом поиска и переговоров со стратегическими партнерами для коммерциализации конкретной инновации, анализа правоприменительной практики в целях решения профессиональных задач

3. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине и критериев оценки результатов обучения по дисциплине

3.1. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине

Планируемые результаты обучения по дисциплине представлены дескрипторами (знания, умения, навыки)

Дескрипторы по дисциплине	Знать	Уметь	Владеть
Код компетенции	ПК-2		
	особенности формирования цен на факторы производства, методы ценообразования на новую продукцию	управлять товарной и ценовой политикой предприятия, разрабатывать ценовую стратегию развития организации, анализировать ценовую политику конкурентов	навыками ценообразования на новые товары и научно-техническую продукцию, определять конкурентоспособность продукции, организации системы сбыта нового продукта: выбор схемы сбыта и торговых посредников
Код компетенции	ПК-3		
	основы коммуникации в маркетинге, методику поиска потенциальных партнеров по реализации инновационного продукта	анализировать спрос и предложения на продажи инновационного продукта, проводить переговоры с партнёрами с целью продвижения его на рынке	опытом делового общения, принципами и методами организации деловых коммуникаций для коммерциализации конкретной инновации

3.2. Критерии оценки результатов обучения по дисциплине

Шкала оценивания	Индикаторы достижения	Показатели оценивания результатов обучения
ОТЛИЧНО/ЗАЧТЕНО	Знает:	- студент глубоко и всесторонне усвоил материал, уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - на основе системных научных знаний делает квалифицированные выводы и обобщения, свободно оперирует категориями и понятиями.
	Умеет:	- студент умеет самостоятельно и правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, используя научные понятия, ссылаясь на нормативную базу.

	Владеет:	- студент владеет рациональными методами (с использованием рациональных методик) решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал навыки - выделения главного, - связкой теоретических положений с требованиями руководящих документов, - изложения мыслей в логической последовательности, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
ХОРОШО/ЗАЧТЕНО	Знает:	- студент твердо усвоил материал, достаточно грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - затрудняется в формулировании квалифицированных выводов и обобщений, оперирует категориями и понятиями, но не всегда правильно их верифицирует.
	Умеет:	- студент умеет самостоятельно и в основном правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, не в полной мере используя научные понятия и ссылки на нормативную базу.
	Владеет:	- студент в целом владеет рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении смог продемонстрировать достаточность, но не глубинность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности. - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО/ЗАЧТЕНО	Знает:	- студент ориентируется в материале, однако затрудняется в его изложении; - показывает недостаточность знаний основной и дополнительной литературы; - слабо аргументирует научные положения; - практически не способен сформулировать выводы и обобщения; - частично владеет системой понятий.
	Умеет:	- студент в основном умеет решить учебно-профессиональную задачу или задание, но допускает ошибки, слабо аргументирует свое решение, недостаточно использует научные понятия и руководящие документы.
	Владеет:	- студент владеет некоторыми рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал недостаточность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности. - связки теоретических положений с требованиями руководящих

		документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
Компетенция не достигнута		
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО/ НЕ ЗАЧТЕНО	Знает:	- студент не усвоил значительной части материала; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует квалифицированных выводов и обобщений; - не владеет системой понятий.
	Умеет:	студент не показал умение решать учебно-профессиональную задачу или задание.
	Владеет:	не выполнены требования, предъявляемые к навыкам, оцениваемым “удовлетворительно”.

4. Типовые контрольные задания и/или иные материалы для проведения промежуточной аттестации, необходимые для оценки достижения компетенции

ПК-2

Тестирование

1. Цена как экономическая категория – это:

- а) денежное выражение стоимости товара;
- б) гибкий инструмент управления экономикой;
- в) элемент маркетинговой деятельности.

2. Концепция, согласно которой цена представляет собой сумму денег, которую покупатель согласен уплатить продавцу за определенный товар, лежит в основе:

- а) трудовых теорий цен;
- б) нетрудовых теорий цен;
- в) маржинальной теории цен.

3. Теория предельной полезности раскрывает сущность стоимости исходя из:

- а) затрат труда, капитала, земли;
- б) полезности потребляемых товаров и услуг;
- в) издержек производителя;
- г) желания государства вмешаться в процесс рыночного ценообразования.

4. Рост производительности труда обеспечивает:

- а) понижение цены;
- б) повышение цены.

5. К основным причинам увеличения спроса на продукцию относятся:

- а) рост цен на товары-заменители;
- б) рост доходов потребителей;
- в) снижение производственных издержек;
- г) политическая нестабильность.

Тематика рефератов

1. Ценообразование, сбыт и продвижение технологий.
2. Стратегии ценообразования на новую продукцию.
3. Отражение репутации предприятия в цене инновации.
4. Конкурентные и монопольные факторы формирования цены.
5. Виды цен и их структура.
6. Особенности формирования цен на факторы производства.
7. Товарная и ценовая политика предприятия.
8. Классификация методов ценообразования.
9. Затратные методы ценообразования.
10. Определение цены с ориентацией на спрос.
11. Определение цены с ориентацией на конкурентов.
12. Тарифное ценообразование.
13. Планирование цены и объема выпуска нового продукта.
14. Ценовая политика «жесткой патентной защиты инновации».
15. Разработка ценовой политики.
16. Разработка ценовых стратегий и их реализация.

Практические задания

Примерный перечень заданий для решения стандартных задач

1. Цена, применяемая при движении товаров (работ, услуг) внутри одного предприятия, является
 - а) оптовой ценой;
 - б) розничной ценой;
 - в) трансфертной ценой.
2. На продукцию с длительным сроком изготовления устанавливается цена:
 - а) скользящая;
 - б) текущая;
 - в) сезонная.
3. Виды себестоимости:
 - а) полная;
 - б) производственная;
 - в) цеховая;
 - г) реализационная;
 - д) рыночная;
 - е) отраслевая.
4. Максимизация массы прибыли – это:
 - а) функция цены;
 - б) задача государственной ценовой политики;
 - в) задача ценовой политики организации;
 - г) задача ценовой стратегии организации.
5. Подход к ценообразованию, при котором за основу при формировании цены принимаются результаты маркетинговых исследований рыночного состояния и предпочтения покупателей, является:
 - а) затратным;
 - б) ценностным.

Примерный перечень заданий для решения прикладных задач

1. По степени участия в процессе производства затраты подразделяются на:
 - а) основные и накладные;
 - б) прямые и косвенные;
 - в) переменные и постоянные.

2. Расчет базовой цены единицы продукции на базе полной себестоимости производства и реализации продукции с добавлением нормативной прибыли осуществляется по:
 - а) методу полных издержек;
 - б) методу маржинальных издержек;
 - в) методу рентабельности инвестиций.

3. Подход к ценообразованию, при котором за основу при формировании цены принимаются фактические затраты на производство и реализацию продукции, является:
 - а) затратным;
 - б) ценностным.

4. Стратегия ценообразования, предусматривающая максимальное увеличение цены на начальном этапе вывода инновационной продукции на рынок:
 - а) стратегия «масштаба»;
 - б) стратегия «снятия сливок»;
 - в) наступательная стратегия.

5. Установление цен для различных групп потребителей соответствует ценовой стратегии:
 - а) «долговременной цены»;
 - б) «цены потребительского сегмента»;
 - в) «скользящей падающей цены».

Задания открытого типа

1. Понятие и сущность цены и ценообразования.
2. Формирование цен в условиях рынка и в плановой экономике.
3. Ведущие теории цен и ценообразования.
4. Функции цен.
5. Виды цен в зависимости от обслуживаемой сферы товарного обращения.
6. Виды цен в зависимости от формы продаж.
7. Виды цен в зависимости от степени регулирования.
8. Виды цен в зависимости от отражения транспортных расходов.
9. Виды цен в зависимости от устойчивости во времени.
10. Виды цен в зависимости от стадий продаж.
11. Факторы, определяющие величину цены.
12. Факторы, определяющие восприятие товара.
13. Факторы чувствительности покупателей к уровню цены.
14. Виды ценообразования.
15. Составляющие экономической стратегии предприятия.
16. Классификация ценовых стратегий.
17. Выбор стратегии ценообразования на предприятии.
18. Стратегии ценообразования на новую продукцию.

19. Модели ценовой политики предприятия в условиях рынка.
20. Разработка ценовой политики.

ПК-3

Тестирование

1. В какую сторону цена может отклоняться от стоимости:
 - а) цена всегда выше стоимости;
 - б) цена всегда равна стоимости;
 - в) цена может быть выше или ниже стоимости;
 - г) цена не может отклоняться от стоимости ни при каких условиях.
2. Сокращение предложения товара ведет к увеличению:
 - а) спроса на взаимозаменяемые товары;
 - б) общей выручки продавца, если спрос на товар является эластичным по цене;
 - в) спроса на товар;
 - г) правильного ответа нет.
3. Какое определение следует употребить в качестве синонима «контрактная цена»:
 - а) цена фактической сделки;
 - б) цена равновесия;
 - в) договорная цена.
4. Верхняя граница цены определяется ...
 - а) затратами и максимальной прибылью;
 - б) спросом;
 - в) суммой внешних и внутренних затрат;
 - г) суммой постоянных и переменных затрат.
5. В чем главное различие понятий «оптовые» и «розничные» цены:
 - а) в наличии (отсутствии) розничной торговой организации;
 - б) в размере партии продажи товара;
 - в) в категории покупателя, ради которого организована продажа.

Тематика рефератов

1. Особенности ценообразования на новые товары и инновационную продукцию.
2. Механизм установления цены.
3. Ценообразование инновационного продукта рынка бытовой химии.
4. Формирование конкурентной цены промышленного робота.
5. Стоимость контракта на художественное произведение.
6. Формирование цены продажи патента.
7. Ценообразование программного комплекса.
8. Справедливый расчет размера паушального взноса и роялти.
9. Расчет стоимости тарифов на вывоз, сортировку и переработку твердых бытовых отходов с применением инновационного оборудования.
10. Расчет стоимости билета на проезд в беспилотном общественном транспорте.
11. Формирование цены на инновационную разработку исходя из калькуляции затрат на ее создание.
12. Формирование цены на новый «модный» гаджет на открытом рынке.
13. Расчет рентабельности инновационного производства ИТ продукта, на основе

- калькуляции затрат на ее создание.
14. Ценообразование на инновационный медицинский продукт.
 15. Формирование цены на инновационный маркетинговый продукт.
 16. Вклад инновационного оборудования и технологии в стоимость нового продукта на рынке.

Практические задания

Примерный перечень заданий для решения стандартных задач

1. Виды цен в зависимости от территории действия:
 - а) гибкие;
 - б) единые;
 - в) справочные;
 - г) контрактные;
 - д) местные;
 - е) рыночные.
2. Какие из перечисленных, являются функциями цен:
 - а) финансовая;
 - б) стимулирующая;
 - в) экономическая;
 - г) учетная;
 - д) измерительная.
3. Перераспределение дохода между различными экономическими субъектами обеспечивается:
 - а) социальной функцией цены;
 - б) распределительной функцией цены;
 - в) внешнеэкономической функцией цены.
4. В структуре цены выделяют:
 - а) бюджетную часть;
 - б) налоговую часть;
 - в) затратную часть;
 - г) базисную часть.
5. В структуре розничной цены выделяют:
 - а) затраты, прибыль, НДС, акциз, наценки торговых и посреднических организаций;
 - б) затраты, прибыль, НДС;
 - в) затраты, прибыль, НДС, акциз.

Примерный перечень заданий для решения прикладных задач

1. Метод ценообразования по которому фирма прежде всего ориентируется на конкурентов:
 - а) метод установления цены на основе ощущения потребительской ценности товара;
 - б) метод установления цены по аналогии;
 - в) метод ценообразования на основе безубыточности.

2. Метод, в котором главным фактором ценообразования является восприятие и оценка товара покупателем:
- а) метод ценообразования на основе безубыточности;
 - б) метод установления цены по аналогии;
 - в) метод установления цены на основе ощущения потребительской ценности товара.
3. На рынке свободной конкуренции предприятие придерживается:
- а) адаптивной политики цен;
 - б) политики приспособления к конкурентам;
 - в) маркетингового ценообразования.
4. В структуру цены какого типа продукции государство в первую очередь включит акциз:
- а) с абсолютно не эластичным спросом;
 - б) с неэластичным спросом;
 - в) с эластичным спросом.
5. В России стратегия монополистического ценообразования ...
- а) законом не запрещена;
 - б) запрещена законом;
 - в) запрещена этикой рынка;
 - г) разрешается.

Задания открытого типа

1. Ценовая политика «жесткой патентной защиты инновации».
2. Отражение репутации фирмы в цене инновации.
3. Планирование цены и объема выпуска нового продукта.
4. Анализ безубыточности и политика увязывания цены инновации с объемом ее выпуска.
5. Ценообразование, сбыт и продвижение технологий.
6. Сценарий зонтичного ценообразования.
7. Ценообразование, сбыт и продвижение технологий.
8. Взаимодействие цен и налогов.
9. Ценовая политика в условиях инфляции.
10. Нормативно-правовая база, регулирующая вопросы ценообразования.
11. Экономические методы государственного регулирования цен.
12. Административные методы государственного регулирования цен.
13. Федеральные и региональные органы контроля за ценами.
14. Особенности ценообразования на продукцию естественных монополий.
15. Модели ценовой политики предприятия в условиях рынка.
16. Разработка ценовой политики.
17. Виды ценовой политики.
18. Отражение репутации фирмы в цене инновации.
19. Планирование цены и объема выпуска нового продукта.
20. Взаимодействие цен и налогов.

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Специфика формирования компетенций и их измерение определяется структурированием информации о состоянии уровня подготовки обучающихся.

Алгоритмы отбора и конструирования заданий для оценки достижений в предметной области, техника конструирования заданий, способы организации и проведения стандартизированных оценочных процедур, методика шкалирования и методы обработки и интерпретации результатов оценивания позволяют обучающимся освоить компетентностно-ориентированные программы дисциплин.

Формирование компетенций осуществляется в ходе всех видов занятий, практики, а контроль их сформированности на этапе текущей, промежуточной и итоговой аттестации.

Оценивание знаний, умений и навыков по учебной дисциплине осуществляется посредством использования следующих видов оценочных средств:

- опросы: устный, письменный;
- задания для практических занятий;
- ситуационные задания;
- контрольные работы;
- коллоквиумы;
- написание реферата;
- написание эссе;
- решение тестовых заданий;
- экзамен.

Опросы по вынесенным на обсуждение темам

Устные опросы проводятся во время практических занятий и возможны при проведении аттестации в качестве дополнительного испытания при недостаточности результатов тестирования и решения заданий. Вопросы опроса не должны выходить за рамки объявленной для данного занятия темы. Устные опросы необходимо строить так, чтобы вовлечь в тему обсуждения максимальное количество обучающихся в группе, проводить параллели с уже пройденным учебным материалом данной дисциплины и смежными курсами, находить удачные примеры из современной действительности, что увеличивает эффективность усвоения материала на ассоциациях.

Основные вопросы для устного опроса доводятся до сведения студентов на предыдущем практическом занятии.

Письменные опросы позволяют проверить уровень подготовки к практическому занятию всех обучающихся в группе, при этом оставляя достаточно учебного времени для иных форм педагогической деятельности в рамках данного занятия. Письменный опрос проводится без предупреждения, что стимулирует обучающихся к систематической подготовке к занятиям. Вопросы для опроса готовятся заранее, формулируются узко, дабы обучающийся имел объективную возможность полноценно его осветить за отведенное время.

Письменные опросы целесообразно применять в целях проверки усвояемости значительного объема учебного материала, например, во время проведения аттестации, когда необходимо проверить знания обучающихся по всему курсу.

При оценке опросов анализу подлежит точность формулировок, связность изложения материала, обоснованность суждений.

Решение заданий (кейс-методы)

Решение кейс-методов осуществляется с целью проверки уровня навыков (владений) обучающегося по применению содержания основных понятий и терминов дисциплины вообще и каждой её темы в частности.

Обучающемуся объявляется условие задания, решение которого он излагает либо устно, либо письменно.

Эффективным интерактивным способом решения задания является сопоставления

результатов разрешения одного задания двумя и более малыми группами обучающихся.

Задачи, требующие изучения значительного объема, необходимо относить на самостоятельную работу студентов, с непременно разбором результатов во время практических занятий. В данном случае решение ситуационных задач с глубоким обоснованием должно представляться на проверку в письменном виде.

При оценке решения заданий анализируется понимание обучающимся конкретной ситуации, правильность её понимания в соответствии с изучаемым материалом, способность обоснования выбранной точки зрения, глубина проработки рассматриваемого вопроса, умением выявить основные положения затронутого вопроса.

Решение заданий в тестовой форме

Проводится тестирование в течение изучения дисциплины

Не менее чем за 1 неделю до тестирования, преподаватель должен определить обучающимся исходные данные для подготовки к тестированию: назвать разделы (темы, вопросы), по которым будут задания в тестовой форме, теоретические источники (с точным указанием разделов, тем, статей) для подготовки.

При прохождении тестирования пользоваться конспектами лекций, учебниками, и иными материалами не разрешено.