

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

---

**ИНСТИТУТ ОТРАСЛЕВОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

**Факультет маркетинга, рекламы и сервиса**

**Кафедра маркетинга и торгового дела**

УТВЕРЖДЕНА

решением кафедры маркетинга и  
торгового дела

Протокол от «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_ г.

№ \_\_\_\_\_

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.ОД.8 Маркетинговое ценообразование**

---

по направлению подготовки

38.04.02 – Менеджмент

Направленность (профиль) "Маркетинговое управление"

Квалификация

Магистр

Форма обучения

очная

Год набора - 2018

Москва, 2018 г.

**Автор(ы)–составитель(и):**

канд. экон. наук, доцент М.А. Рыбалко

Заведующий кафедрой маркетинга и торгового дела, канд. экон. наук, доцент Латышова Л.С.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины (модуля), ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).

**1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

1.1. Дисциплина «Маркетинговое ценообразование» обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК ОС – 12	Способность оценивать конкурентную среду и разрабатывать маркетинговую стратегию предприятия	ПК ОС – 12.2	Способность анализировать маркетинговые ресурсы предприятия и оценивать эффективность их использования

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ/трудовые или профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Обеспечение эффективной работы системы управления рисками Стратегическое управление процессами планирования и организации производства на уровне промышленной организации	ПК ОС– 12.2	на уровне знаний: цели и инструменты управления ценовой политикой, виды и структуру цены
		на уровне умений: умеет формировать ценовое позиционирование бренда
		на уровне навыков: владеет методикой определения спроса на основе анализа фактических цен и объемов продаж

**2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы**

**Объем дисциплины**

Вид учебных занятий и самостоятельная работа	Объем дисциплины, час.	
	Всего	Семестр
		3

<i>Очная форма обучения</i>			
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе:</b>		<b>36</b>	<b>36</b>
лекционного типа (Л)		<b>8</b>	<b>8</b>
лабораторные работы (практикумы) (ЛР)		<b>16</b>	<b>16</b>
практического (семинарского) типа (ПЗ)		<b>12</b>	<b>12</b>
<b>Самостоятельная работа обучающихся (СР)</b>		<b>36</b>	<b>36</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>форма</b>	<b>зачет</b>	<b>зачет</b>
	<b>час.</b>		
<b>Общая трудоемкость (час. / з.е.)</b>		<b>72/2</b>	<b>72/2</b>

### Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ОД.8 «Маркетинговое ценообразование» изучается в 3 семестре очной формы обучения в соответствии с учебным планом, общая трудоемкость дисциплины – 2 зачетные единицы.

Дисциплина реализуется после изучения дисциплины Б.1В.ОД.4 «Маркетинговой управление».

### 3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины

Таблица 1.

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной аттестации**
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 1	Содержание ценовой политики и факторы ее планирования		2	2	4			
Тема 2	Стратегическое планирование для разработки ценовой политики			4	4			
Тема 3	Основы управления ценовой политикой		2	2				Т
Тема 4	Верхний и нижний предел цены			2	4			ЗДЧ
Тема 5	Цена и бренд		2	4				
Тема 6	Исследования цен		2	2				
Промежуточная аттестация								Зач
Всего:		72	8	16	12		36	

Примечание:

\* – формы текущего контроля успеваемости: тестирование (Т), задачи (ЗДЧ).

\*\* - разработчик указывает необходимые формы промежуточной аттестации: зачет (Зач).

## **Содержание дисциплины**

Тема 1. Содержание ценовой политики и факторы ее планирования.

Современное значение ценовой политики. Составные элементы процесса управления ценовой политикой. Новые тенденции в ценовой политике. Система факторов, определяющая ценовую политику.

Тема 2. Стратегическое планирование для разработки ценовой политики.

Направления ценовой политики. Матрица И. Ансоффа, М. Портера, BCG и McKinsey и их применение при планировании ценовой политики.

Тема 3. Основы управления ценовой политикой.

Цели и инструменты управления ценовой политикой. Виды и структура цены.

Тема 4. Верхний и нижний предел цены.

Оценка ценовой чувствительности потребителя: высокая или низкая. Цена и эффективность потребления: порог «равновыгодности». Нижний предел цены: проблема окупаемости. Цена и себестоимость. Учет затрат.

Тема 5. Цена и бренд.

Ценовое позиционирование бренда. Этапы его формирования. Концепция EVC и ее практическое применение на рынках B2B и B2C.

Тема 6. Исследования цен.

Выбор метода. Метод определения спроса на основе анализа фактических цен и объемов продаж. Рыночные ценовые эксперименты. Табличный метод. Методы опросов покупателей. Методы экспертных оценок.

### **4. 4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине.**

#### **4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.**

**4.1.1. В ходе реализации дисциплины «Маркетинговое ценообразование» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:**

	Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 3	Основы управления ценовой политикой	Тестирование
Тема 4	Верхний и нижний предел цены	Задача

**4.1.2. Зачет проводится с применением следующих методов (средств):** зачет в виде устного опроса с разбором типовых ситуаций.

#### **4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.**

### **Типовые оценочные материалы по теме 3 Примерные вопросы тестирования по дисциплине «Маркетинговое ценообразование»**

Выберите фактор снижения эластичности спроса:

А) легко сравнить качество товаров-заменителей

- Б) товар можно хранить длительное время
- В) цена является индикатором престижности продукта
- Г) высокая степень конкуренции со стороны товаров-субститутов
- Д) нет верного ответа

Какая конкурентная структура рынка позволяет производителю ослабить ценовое соперничество?

- А) рынок монополистической конкуренции
- Б) рынок чистой конкуренции
- В) рынок покупателя
- Г) мировой рынок

Как воспринимается потребителем уровень цены товара, если существует привязанность к товарной марке?

- А) цена не имеет решающего значения
- Б) потребитель прежде всего обращает внимание на цену
- В) потребитель обращает внимание на цену сервисного обслуживания
- Г) все ответы верны
- Д) правильного ответа нет

Что из перечисленного НЕ входит в «ЗС» стратегического треугольника?

- А) компания
- Б) конкурент
- В) цена
- Г) потребитель
- Д) издержки

#### **Типовые оценочные материалы по теме 4**

##### **Пример задачи по дисциплине «Маркетинговое ценообразование»**

Компания использует в ценообразовании метод целевой прибыли и выходит на рынок с новым продуктом. Специалисты компании оценили возможные объемы продаж и затрат.

*Определите себестоимость продукции и предполагаемую цену при каждом возможном объеме продаж.*

Объем продаж (тыс.ед.)	100	120	140	160
Общие затраты (тыс.руб.)	9000	9800	10400	11000
Целевая прибыль (тыс.руб.)	3000	3000	3000	3000
Себест-ть (руб за ед-цу)				
Цена (руб за ед-цу)				

#### **4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.**

##### **4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.**

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
-----------------	--------------------------	--------------------------------	---

ПК ОС – 12	Способность оценивать конкурентную среду и разрабатывать маркетинговую стратегию предприятия	ПК ОС – 12.2	Способность анализировать маркетинговые ресурсы предприятия и оценивать эффективность их использования
------------	--	--------------	--

#### 4.3.2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования.

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК ОС – 12.2	Освоены инструменты управления ценовой политикой, виды и структуру цены Использование методики определения спроса на основе анализа фактических цен и объемов продаж; Сформирована способность определять специфику спроса на продукт на промышленных и B2B рынках, выбирать инструментальные средства для осуществления рабочего процесса в соответствии с поставленной задачей; Освоены методические подходы определения положения продукта на кривой ЖЦТ	Знает цели и инструменты управления ценовой политикой, виды и структуру цены; Владеет методикой определения спроса на основе анализа фактических цен и объемов продаж; Умеет определять специфику спроса на продукт на промышленных и B2B рынках, выбирать инструментальные средства для осуществления рабочего процесса в соответствии с поставленной задачей; Владеет методическими подходами определения положения продукта на кривой ЖЦТ

#### 1.3.3. Типовые контрольные задания или иные материалы (типовые оценочные материалы), необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

##### Примеры вопросов к зачету по дисциплине.

Изложите теоретические основы по данной теме и обоснуйте (аргументируйте и продемонстрируйте) свое отношение к данной теме (на конкретном примере):

1. Смена управленческих подходов при формировании ценовой политики.



2. Обоснование выбора метода ценообразования.
3. Необходимость государственного регулирования цен.
4. Применение методов исследования ценовой чувствительности для разных товаров.
5. Влияние налоговой и внешнеэкономической политики на формирование цен.
6. Ценовые войны как фактор развития конкуренции на рынке.

Шкала оценивания.

#### Шкала оценивания студента

Оценка	Требования к знаниям
<i>Зачтено</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает его на зачете, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.</li> <li>– Знает цели и инструменты управления ценовой политикой, виды и структуру цены;</li> <li>– Владеет методикой определения спроса на основе анализа фактических цен и объемов продаж;</li> <li>– Умеет определять специфику спроса на продукт на промышленных и B2B рынках, выбирать инструментальные средства для осуществления рабочего процесса в соответствии с поставленной задачей;</li> <li>– Владеет методическими подходами определения положения продукта на кривой ЖЦТ</li> </ul>
<i>Не зачтено</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Оценка «не зачтено» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.</li> <li>– Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрировали не высокую степень овладения программным материалом по минимальной планке.</li> </ul>

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

Занятия по дисциплине «Маркетинговое ценообразование» представлены следующими видами работы: лекции, практические и лабораторные работы, а также самостоятельной работой студентов.

На практических занятиях студенты выполняют задания, связанные с расчетом основных показателей, с обсуждением проблемных вопросов и вырабатывают свое мнение по поводу решения основных вопросов в сфере ценообразования.

В рамках самостоятельной работы студенты готовятся по вопросам, готовятся к семинарским и лабораторным занятиям, осуществляют подготовку к зачету.

Текущая аттестация по дисциплине «Маркетинговое ценообразование» проводится в форме опроса и контрольных мероприятий по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

Активность студента на занятиях оценивается по его выступлениям по вопросам практических занятий на дискуссиях, диспутах, круглых столах, кейс-методах, проектах.

Оценивание работы студента на семинарских занятиях осуществляется по следующим критериям:

□ «Отлично» – активное участие в обсуждении проблем каждого семинара, самостоятельность ответов, свободное владение материалом, полные и аргументированные ответы на вопросы семинара, участие в дискуссиях, твёрдое знание лекционного материала, обязательной и рекомендованной дополнительной литературы, регулярная посещаемость занятий.

□ «Хорошо» – недостаточно полное раскрытие некоторых вопросов темы, незначительные ошибки в формулировке категорий и понятий, меньшая активность на семинарах, неполное знание дополнительной литературы, хорошая посещаемость.

□ «Удовлетворительно» – ответы на семинарах отражают в целом понимание темы, знание содержания основных категорий и понятий, знакомство с лекционным материалом и рекомендованной основной литературой, недостаточная активность на занятиях, оставляющая желать лучшего посещаемость.

□ «Неудовлетворительно» – пассивность на семинарах, частая неготовность при ответах на вопросы, плохая посещаемость, отсутствие качеств, указанных выше, для получения более высоких оценок.

Кроме того, оценивание студента проводится на контрольной неделе в соответствии с распоряжением проректора по учебной работе. Оценивание студента на контрольной неделе проводится преподавателем независимо от наличия или отсутствия студента (по уважительной или неуважительной причине) на занятии. Оценка носит комплексный характер и учитывает достижения студента по основным компонентам учебного процесса за текущий период.

Студент допускается к промежуточной аттестации по дисциплине в случае выполнения им всех заданий и мероприятий, предусмотренных программой дисциплины (по формам текущего контроля). В случае наличия учебной задолженности студент отрабатывает пропущенные занятия в соответствии с требованиями. Оценка студента носит комплексный характер, является балльной и определяется его:

- ответом на зачете;
- учебными достижениями в семестровый период.

## 5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Преподаватель информирует обучающихся о применяемой системе текущего контроля успеваемости на первом занятии, а также доводит до обучающихся информацию о результатах текущего контроля успеваемости во время аудиторных занятий и консультаций.

С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе.

Подготовка к лекции заключается в следующем:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора);
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке;
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

Подготовка к практическим занятиям:

- внимательно прочитайте материал лекций, относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- выпишите основные термины;
- ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы;
- рабочая программа дисциплины в части целей, перечню знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована вами в качестве ориентира в организации обучения.

Подготовка к зачету. К зачету необходимо готовится целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить дисциплину в период зачётно-экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты. В самом начале изучения учебной дисциплины познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- перечнем формируемых знаний и умений, которыми студент должен овладеть;
- тематическими планами лекций, семинарских занятий;
- контрольными мероприятиями;
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
- перечнем вопросов для зачета.

После этого у вас должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине.

Систематическое выполнение учебной работы на лекциях и практических занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи зачета. Обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом индивидуальных психофизических особенностей, а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида. Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление информации визуально (краткий конспект лекций, основная и дополнительная литература), на лекционных и практических занятиях допускается присутствие ассистента.

Оценка знаний студентов на практических занятиях осуществляется на основе письменных конспектов ответов на вопросы, письменно выполненных практических заданий. Доклад так же может быть предоставлен в письменной форме (в виде реферата), 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 может быть увеличено.

Для лиц с нарушением зрения допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на лекциях звукозаписывающих устройств. Допускается присутствие на занятиях ассистента, оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Оценка знаний студентов на семинарских занятиях осуществляется в устной форме (как ответы на вопросы, так и практические задания).

Промежуточная аттестация для лиц с нарушением зрения проводится устно, при этом текст заданий предоставляется в форме адаптированной для лиц с нарушением зрения (укрупненный шрифт), при оценке используются общие критерии оценивания. При необходимости, время подготовки может быть увеличено.

Лица с нарушениями опорно-двигательного аппарата не нуждаются в особых формах предоставления учебных материалов. Однако, с учетом состояния здоровья часть занятий может быть реализована дистанционно (при помощи сети «Интернет»). Так, при невозможности посещения лекционного занятия студент может воспользоваться кратким конспектом лекции. При невозможности посещения практического занятия студент должен предоставить письменный конспект ответов на вопросы, письменно выполненное практическое задание. Доклад так же может быть предоставлен в письменной форме (в виде реферата), 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 опорно-двигательного аппарата проводится на общих основаниях, при необходимости процедура может быть реализована дистанционно (например, при помощи программы Skype). Для этого по договоренности с преподавателем студент в определенное время выходит на связь для проведения

процедуры. В таком случае вопросы и практическое задание выбираются самим преподавателем.

**6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины, ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

**6.1. Основная литература.**

1. Шуляк П.Н. Ценообразование. Дашков и К, 2014. <http://www.iprbookshop.ru/11006>
2. Горина Г.А. Ценообразование. ЮНИТИ-ДАНА, 2012. <http://www.iprbookshop.ru/15497>
3. Кациель С.А. Мировая экономика и международные экономические отношения. Омский государственный институт сервиса, 2012. <http://www.iprbookshop.ru/12698>

**6.2. Дополнительная литература.**

1. Фофанов В.А. Учет затрат, калькулирование себестоимости продукции различных отраслей. ГроссМедиа, 2008. <http://www.iprbookshop.ru/1092>

**6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.**

1. Борисова О.А. Ценообразование в коммерческой деятельности. М: Академия, 2012.
2. Васильев Н.Э., Козлов Л.И. Формирование цены в рыночных условиях. М., 2012.

**6.4. Нормативные правовые документы.**

Не используются.

**6.5. Интернет-ресурсы.**

1. <http://www.btl-mag.ru/> - BTL-magazine
2. <http://www.grebennikov.ru/> - Маркетинг и маркетинговые исследования в России
3. <http://www.polittech.ru/> - Энциклопедия массовых психотехнологий
4. <http://www.sovetnik.ru/> - журнал «Эксперт»
5. [www.kommersant.ru/money](http://www.kommersant.ru/money) – журнал «Ъ-Деньги» (Коммерсантъ)
6. <http://www.tns-global.ru/rus/index.wbp> – TNS Gallup Media
7. [www.dis.ru](http://www.dis.ru) - Маркетинг в России и за рубежом

**6.6. Иные источники.**

1. Маркетинг.
2. Маркетинг и маркетинговые исследования.
3. Маркетолог.
4. Методы менеджмента качества.
5. Модный магазин: от эскиза до прилавка.
6. Новости маркетинга.
7. Практический маркетинг.
8. Сертификация с приложением «Менеджмент: горизонты ИСО».
9. Стандарты и качество+BUSINESS EXCELLENCE/Деловое совершенство. Комплект.
10. Точка продаж.

## **7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин.

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

Академия проводит постоянную работу по созданию и системному улучшению условий получения образования людьми с ограниченными возможностями здоровья. В настоящее время здания и территории Академии оснащены лифтами для перевозки инвалидов в колясках, порядка 80% аудиторий и компьютерных классов имеют двери, соответствующие требованиям нормативов, оборудованы пандусы при входе в здания, а также внутри учебных корпусов и общежития, имеются специальные туалеты.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде организации. Электронно-библиотечная система (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивают возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

Академия обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ), в том числе в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

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

Организован доступ к следующим электронным ресурсам:

Bloomberg

EBSCO Publishing

eLIBRARY.RU

Emerging Markets Information Service

Google Scholar (Google Академия)

IMF eLibrary

JSTOR

New Palgrave Dictionary of Economics – Электронный словарь.

OECD iLibrary

Oxford Handbooks Online

Polpred.com Обзор СМИ

Science Direct - Журналы издательства Elsevier по экономике и эконометрике,  
бизнесу и финансам, социальным наукам и психологии, математике и информатике;  
SCOPUS  
Web of Science  
Wiley Online Library  
World Bank Elibrary  
Архивы научных журналов NEICON  
Интернет-сервис «Антиплагиат»  
Система Профессионального Анализа Рынков и Компаний «СПАРК»  
ЭБС Издательства "Лань"  
ЭБС Юрайт  
Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников»