ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1. Код: *ВППу3*

2. Назва: *Ціноутворення;*

3. Тип: *вибірковий*;

4. Рівень вищої освіти: *І (бакалаврський),*

5. Рік навчання, коли пропонується дисципліна: *3*;

6. Семестр, коли вивчається дисципліна: *6;*

7. Кількість встановлених кредитів ЄКТС: *3*;

8. Прізвище, ініціали лектора/лекторів, науковий ступінь, посада: к.е.н., доц. Подлевська О.М.

9. Результати навчання: *після вивчення дисципліни студент повинен бути здатним:*

- *здійснювати аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства;*
- *формувати і визначати склад і структуру ціни;*
- *вирішувати основні задачі, пов'язані з вибором цінової політики і визначенням оптимального рівня цін в конкретних умовах господарювання з урахуванням динаміки кон'юнктури ринку.*

10. Форми організації занять: *навчальне заняття, самостійна робота, практична підготовка, контрольні заход*;

11. • **Дисципліни, що передують вивченню зазначеної дисципліни:** *Економіка підприємства, Статистика, Фінанси, Маркетинг*;

• **Дисципліни, що вивчаються супутньо із зазначеною дисципліною (за необхідності):** *Потенціал та розвиток підприємства,* ;

12. Зміст курсу: *(перелік тем): Тема 1. Теоретичні основи ціни*

Тема 2. Система цін і теоретичні основи механізму ціноутворення

Тема 3. Методи ціноутворення

Тема 4. Стратегія ціноутворення

Тема 5. Аналіз попиту і оцінка його еластичності

Тема 6. Цінова політика підприємства

Тема 7. Оптові ціни на продукцію промисловості та у сфері товарного обігу

Тема 8. Роздрібні ціни

Тема 9. Ціни і ціноутворення в зовнішній торгівлі

Тема 10. Державне регулювання ціноутворення в Україні

13. Рекомендовані навчальні видання:

1. Гомон Л.П. Ціноутворення та інвесторська кошторисна документація будівництва: навч. посібник / Л.П. Гомон. – Рівне: НУВГП, 2011.
2. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика: навч. посібник./ Дугіна С.І.- Київ, КНЕУ, 2005 - 393 с.
3. Колесников О.В. Ціноутворення: навч. посібник / Київ: ЦНЛ, 2006. – 144 с.
4. Костриченко В.М. Ціноутворення: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. Кредитно-модульна система організації навчального процесу, Рівне:НУВГП, 2008.

14. Заплановані види навчальної діяльності та методи викладання:

16 год. лекцій, 16 год. практичних занять, 58 год. самостійної роботи. Разом – 90 год.

Методи: інтерактивні лекції, елементи проблемної лекції, індивідуальні завдання, впровадження ділових та рольових ігор, кейс-методів, використання мультимедійних засобів.

15. Форми та критерії оцінювання:

Оцінювання здійснюється за 100-бальною шкалою.

Підсумковий контроль: ***залік*** *в кінці 6 семестру.*

Поточний контроль (100 балів): тестування, опитування, виконання розрахункової роботи..

16. Мова викладання: *українська.*

Завідувач кафедри *Н.Б. Кушнір, к.е.н., проф.*

Національний університет водного господарства та природокористування

Національний університет водного господарства та природокористування

DESCRIPTION OF EDUCATIONAL DISCIPLINE «PRICING»

1. Code name:.VPPu3
2. Title: Pricing.
3. **Type**: Selective.
4. Level of higher education: I (bachelor).
5. Academic year: 3.
6. Semester: 6.
7. Credits: 3.
8. Surname, initials of the lecturer, academic degree, position: Podlevska O.V., Ph.D., associate professor
9. Learning Outcomes: after studying this discipline student must be able to:

- analyze the factors of the external and internal environment of the enterprise;
- to formulate and determine the structure and structure of the price;
- to solve the main tasks related to the choice of pricing policy and the definition of the optimal level of prices in specific business conditions, taking into account the dynamics of the market conditions.

10. Forms of organization of studies: educational activity, independent work, control measures.
11. Subjects prior study of this discipline: "Potential and Enterprise Development", "Enterprise Economics".
12. Course content:

1. Theoretical basis of the price
2. The pricing system and the theoretical foundations of the pricing mechanism
3. Methods of determining prices
4. Pricing strategy
5. Demand analysis and evaluation of its elasticity
6. Price policy of the enterprise
7. Wholesale prices for industrial goods and goods turnover
8. Retail prices
9. Prices and prices in the field of foreign trade
10. State regulation of pricing in Ukraine

13. Recommended publication:

1. Gomon L.P. Pricing and investor estimates of construction: training. manual / LP Gomon - Rivne: NUVGP, 2011.
2. Dugina S.I. Marketing pricing policy: curriculum. manual / Dugina S.I. - Kyiv, KNEU, 2005 - 393 p.
3. Kolesnikov O.V. Pricing: Teach. manual / Kiev: TsNL, 2006. - 144 p.
4. Kostrichenko V.M. Pricing: a teaching manual for self-study discipline. Credit-modular system of educational process organization, Rivne: NUVGP, 2008.

14. Planned learning activities and teaching methods:
16 hours of lectures, 16 hours of practical training, 58 hours of independent work. Total - 90 hours.
Methods: interactive lectures, elements of a problem lecture, individual assignments, the introduction of case studies, the use of multimedia tools.
15. Forms and assessment criteria: Assessment is carried out on a 100-point scale.
Final control: set-off at the end of 1 semester.
Current control (100 points): testing, survey, implementation of independent work.
16. Language: Ukrainian.

Head of the department **N.B, Kyshnir, Ph.D., associate professor**