

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 29.12.2025 14:44:09
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и
торговли имени Михаила Туган-Барановского»**

**КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ
И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе

Л. В. Крылова

(подпись)

« 26 » февраля 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.10 ЦЕНОВЫЕ СТРАТЕГИИ

(название учебной дисциплины)

Угруппированная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление
(код, наименование)

Программа высшего образования – программа магистратуры

Направление подготовки 38.04.01 Экономика
(код, наименование)

Магистерские программы: Экономика предприятия, Экономико-правовое
обеспечение предприятия

(наименование)

Институт экономики и управления

Курс, форма обучения:

очная форма обучения, 1 курс

заочная форма обучения, 2 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

**Донецк
2025**

Рабочая программа учебной дисциплины «Ценовые стратегии» для обучающихся по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, магистерских программ Экономика предприятия, Экономико-правовое обеспечение предприятия, разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»:

– в 2025 г. – для очной формы обучения;

– в 2025 г. – для заочной формы обучения.

Разработчик: Смирнов Евгений Николаевич, доцент кафедры экономики предприятия и управления персоналом, кандидат экономических наук, доцент

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры экономики предприятия и управления персоналом

Протокол от « 06 » февраля 2025 года № 13

Заведующий кафедрой экономики предприятия и управления персоналом

(подпись)

А.А. Бакунов

(инициалы, фамилия)



СОГЛАСОВАНО

Ученым советом института экономики и управления

Протокол от « 24 » февраля 2025 года № 7

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от « 26 » февраля 2025 года № 7

Председатель

(подпись)

Л.В. Крылова

(инициалы, фамилия)

© Смирнов Е.Н., 2025 год

© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2025 год

1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование показателя	Наименование укрупненной группы направлений подготовки, направление подготовки, магистерская программа, программа высшего образования	Характеристика учебной дисциплины	
		очная форма обучения	заочная форма обучения
Количество зачетных единиц – 3	Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление	Часть, формируемая участниками образовательных отношений	
	Направление подготовки 38.04.01 Экономика		
Модулей – 1	Магистерские программы: Экономика предприятия, Экономико-правовое обеспечение предприятия	Год подготовки	
Смысловых модулей – 2		1-й	2-й
Общее количество часов – 108		Семестр	
		2-й	4-й
		Лекции	
		16 час.	6 час.
Количество часов в неделю для очной формы обучения: аудиторных – 2; самостоятельной работы обучающегося – 2,5	Программа высшего образования – программа магистратуры	Практические, семинарские занятия	
		16 час.	4 час.
		Лабораторные занятия	
		час.	час.
		Самостоятельная работа	
		45,8 час.	86,7 час.
		Индивидуальные задания:	
		2ТМК	Контрольная работа
		Форма промежуточной аттестации:	
		экзамен	экзамен

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

для очной формы обучения – 32/45,8

для заочной формы обучения – 10/86,7

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель учебной дисциплины:

приобретение студентами теоретических и прикладных знаний о сущности, закономерностях формирования и реализации ценовых стратегий предприятия.

Задачи учебной дисциплины:

ознакомиться с сущностью ценовой стратегии, уровнями и этапами ее разработки; изучить содержание ценовых стратегий отраслевого уровня; ознакомиться с разновидностями и особенностями применения стратегий конкурентного ценообразования; ознакомиться с особенностями стратегий ценовой дифференциации и ценообразования в рамках товарной номенклатуры; изучить базовые маркетинговые технологии реализации ценовых стратегий, сущность смешанных стратегий ценообразования; определить основные причины и условия изменения цен, овладеть базовыми принципами применения теории ценовой эластичности в управлении ценами и ценовыми стратегиями; овладеть современными инструментами ценового позиционирования на рынке и в отрасли.

3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Учебная дисциплина Б1.В.10 «Ценовые стратегии» относится части ОПОП ВО, формируемой участниками образовательных отношений. Изучается в 2 семестре, вид контроля – экзамен.

Для изучения курса «Ценовые стратегии» требуются знания и навыки по следующим дисциплинам: «Ценообразование», «Экономика предприятия», «Стратегия предприятия», «Конкурентоспособность предприятия», «Обоснование хозяйственных решений и оценка риска».

Требования к «входным» знаниям, умениям и готовностям обучающегося, необходимые при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин – удовлетворительное усвоение программ по указанным выше дисциплинам. Теоретические дисциплины, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее: «Управление потенциалом предприятия», «Организационное развитие предприятия», «Стратегии экономического развития предприятия».

4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения изучения учебной дисциплины у обучающегося должны быть сформированы компетенции и индикаторы их достижения:

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-4. Способен осуществлять стратегическое управление ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами	ИДК-1ПК-4 Разрабатывает стратегии развития и функционирования организации и ее подразделений. ИДК-2ПК-4 Разрабатывает мероприятия в области экономической политики и оптимизации ключевых процессов. ИДК-3ПК-4 Предлагает варианты управленческих решений и обосновывает критерии их выбора. ИДК-4ПК-4 Прогнозирует основные финансово-экономические показатели деятельности организации.

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен:

знать: сущность и цели ценовой стратегии предприятия, уровни и этапы ее разработки; основные стратегии отраслевого ценообразования и закономерности формирования цен на различных типах конкурентных рынков; базовые разновидности стратегий конкурентного ценообразования и особенности их применения конкретным предприятием; виды ценовой дифференциации и стратегии ценообразования в рамках товарной номенклатуры; сущности

смешанных стратегий ценообразования («цена-реклама», «цена-качество продукции» и т.д.); основные причины и условия изменения цен, критерии принятия решений об изменении цен и корректировке ценовых стратегий; этапы определения остаточной ценовой эластичности спроса; сущность и основные этапы ценового позиционирования.

уметь: проводить диагностику текущей ценовой стратегии предприятия; применять современный методический инструментарий выбора и обоснования ценовой стратегии предприятия; применять маркетинговые технологии реализации ценовых стратегий; оценивать эластичность реакции конкурентов на изменения цен, рассчитывать коэффициент остаточной ценовой эластичности спроса; применять современный инструментарий управления ценовой позицией предприятия на рынке и в отрасли.

владеть: навыками принятия управленческих решений, касающихся установления и изменения цены, выбора стратегии и тактики ценообразования; навыками принятия управленческих решений об изменении цен и корректировке ценовых стратегий в условиях эластичного и неэластичного спроса, конкурентного и неконкурентного рынков; навыками определения стратегического типа бизнеса и обоснования ценовой стратегии предприятия.

5. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Смысловой модуль 1. Общие основы разработки ценовой стратегии предприятия.

Тема 1. Содержание ценовых стратегий предприятия.

Тема 2. Стратегии отраслевого ценообразования.

Тема 3. Стратегии конкурентного ценообразования.

Тема 4. Стратегии дифференциации цен и ценообразование в рамках товарной номенклатуры.

Смысловой модуль 2. Реализация ценовой стратегии предприятия.

Тема 5. Маркетинговые технологии реализации ценовых стратегий. Смешанные стратегии ценообразования.

Тема 6. Политика изменения цен и ценовая эластичность.

Тема 7. Ценовое позиционирование на предприятии.

6. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма обучения						заочная форма обучения					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л ¹	п ²	лаб ³	инд ⁴	СРС ⁵		л	п	лаб	инд	СРС
Модуль 1. Ценовые стратегии												
Смысловой модуль 1. Общие основы разработки ценовой стратегии предприятия												
Тема 1. Содержание ценовых стратегий предприятия	10	2	2	-	-	6	12,5	1	0,5	-	-	11
Тема 2. Стратегии отраслевого ценообразования	10	2	2	-	-	6	12,5	1	0,5	-	-	11
Тема 3. Стратегии конкурентного ценообразования	10	2	2	-	-	6	12,5	1	0,5	-	-	11
Тема 4. Стратегии дифференциации цен и ценообразование в рамках товарной номенклатуры	10	2	2	-	-	6	12,5	1	0,5	-	-	11
Итого по смысловому модулю 1	40	8	8	-	-	24	50	4	2	-	-	44

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма обучения						заочная форма обучения					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л ¹	п ²	лаб ³	инд ⁴	СРС ⁵		л	п	лаб	инд	СРС
Смысловой модуль 2. Реализация ценовой стратегии предприятия												
Тема 5. Маркетинговые технологии реализации ценовых стратегий. Смешанные стратегии ценообразования	11	2	2	-	-	7	15	0,5	0,5	-	-	14
Тема 6. Политика изменения цен и ценовая эластичность	11	2	2	-	-	7	15	0,5	0,5	-	-	14
Тема 7. Ценовое позиционирование на предприятии	15,8	4	4	-	-	7,8	16,7	1	1	-	-	14,7
Итого по смысловому модулю 2	37,8	8	8	-	-	21,8	46,7	2	2	-	-	42,7
Всего по смысловым модулям	77,8	16	16	-	-	45,8	96,7	6	4	-	-	86,7
Катт	0,8	-	-	-	0,8	-	0,9	-	-	-	0,9	-
СРэк	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ИК	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
КЭ	2	-	-	-	2	-	2	-	-	-	2	-
Каттэк	0,4	-	-	-	0,4	-	0,4	-	-	-	0,4	-
Контроль	-	-	-	-	27		8	-	-	-	8	-
Всего часов	108	16	16	-	30,2	45,8	108	6	4	-	11,3	86,7

Примечания: 1. л – лекции; 2. п – практические (семинарские) занятия; 3. лаб – лабораторные занятия; 4. инд – индивидуальные задания; 5. СР – самостоятельная работа.

7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	заочная форма
1	Содержание ценовых стратегий предприятия	2	0,5
2	Стратегии отраслевого ценообразования	2	0,5
3	Стратегии конкурентного ценообразования	2	0,5
4	Стратегии дифференциации цен и ценообразование в рамках товарной номенклатуры	2	0,5
5	Маркетинговые технологии реализации ценовых стратегий. Смешанные стратегии ценообразования	2	0,5
6	Политика изменения цен и ценовая эластичность	2	0,5
7	Ценовое позиционирование на предприятии	4	1
Всего:		16	4

8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ - не предусмотрены

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	заочная форма

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	заочная форма
1	Содержание ценовых стратегий предприятия	6	11
2	Стратегии отраслевого ценообразования	6	11
3	Стратегии конкурентного ценообразования	6	11
4	Стратегии дифференциации цен и ценообразование в рамках товарной номенклатуры	6	11
5	Маркетинговые технологии реализации ценовых стратегий. Смешанные стратегии ценообразования	7	14
6	Политика изменения цен и ценовая эластичность	7	14
7	Ценовое позиционирование на предприятии	7,8	14,7
Всего:		45,8	86,7

10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

В ходе реализации учебной дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

1) для слепых и слабовидящих:

- лекции оформляются в виде электронного документа;
- письменные задания оформляются увеличенным шрифтом.

2) для глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа;
- письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
- экзамен проводится в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа;
- экзамен проводится в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

1) для слепых и слабовидящих:

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

2) для глухих и слабослышащих:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

3) для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

11. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы для контрольных работ и текущего модульного контроля

1. В чем заключаются современное значение и особенности цены как стратегического индикатора развития предприятия?
2. Дайте определение понятию «ценовая стратегия».
3. Проанализируйте место ценовой стратегии в системе управления ценами и охарактеризуйте ее взаимосвязь с политикой ценообразования.
4. В чем отличие политики цен от ценовой стратегии?
5. Что понимается под тактикой ценообразования?
6. Охарактеризуйте связь и отличия между понятиями стратегии и тактики ценообразования.
7. Назовите основные маркетинговые ситуации, которые вызывают необходимость формирования новой или изменения существующей ценовой стратегии.
8. На какие вопросы должно ответить предприятие, устанавливая цены под давлением конкурентов?
9. Охарактеризуйте основные цели стратегии ценообразования по срокам реализации и направленности.
10. Какие цели ценовой стратегии могут иметь долгосрочный характер? В каких ситуациях они устанавливаются?
11. Какие цели ценовой стратегии могут быть лишь краткосрочными и почему?
12. Охарактеризуйте уровни, на которых предприятие рассматривает вопрос и возможности управления ценами.
13. Проанализируйте систематизацию ценовых стратегий в зависимости от уровней управления ценами.
14. В чем заключается содержание стратегий отраслевого ценообразования?
15. Проанализируйте закономерности формирования цен на рынках несовершенной конкуренции.
16. Назовите особенности ценообразования на рынках олигополии.
17. Для каких рынков наиболее характерны ценовые войны?
18. Определите преимущества и недостатки стратегии ценового лидерства.
19. Какие функции должен выполнять «ценовой лидер»?
20. С какими угрозами связано следование за ценами лидера?
21. Когда предприятие следует считать доминирующим на рынке? Какие факторы способствуют появлению на рынке доминирующего ценового лидера?
22. Раскройте содержание стратегии барометрического ценового лидерства. Кто может выступать барометрическим ценовым лидером?
23. Что понимается под сознательным параллелизмом?
24. Поясните сущность стратегии блокирующего ценообразования. С какими сложностями связано ее использования?
25. Назовите случаи, когда применение стратегии грабительского («хищнического») ценообразование является целесообразным.
26. Какие условия способствуют распространению стратегии кооперативного ценообразования, а какие наоборот сдерживают ее использование?
27. Какая основная цель ценовых войн?
28. В чем заключается отличие между «подготовленными» и «стихийными» ценовыми войнами?
29. С какими угрозами связаны продолжительные ценовые войны?
30. Охарактеризуйте основные способы борьбы с ценовой войной.
31. В чем заключается содержание стратегий конкурентного ценообразования?
32. В каких случаях использование стратегий высоких цен является целесообразным?
33. От каких факторов зависит эффективность стратегий высоких цен?
34. Определите преимущества и недостатки стратегии «снятие сливок».
35. Каким образом действует механизм ступенчатых премий («истощенных цен»)?
36. Для каких товаров обычно используется стратегии премиального ценообразования?
37. В каких случаях использование стратегий низких цен является целесообразным?
38. Какие факторы обуславливают эффективность стратегий низких цен?

39. На каких стадиях жизненного цикла товара может быть применена стратегия ценового прорыва («защищенных цен»)? Каковы ее основные недостатки?
40. В чем заключается основная цель стратегии быстрого возврата средств?
41. Почему стратегия выживания не может быть долгосрочной?
42. Для каких рынков подходит стратегия экономического ценообразования?
43. Почему предприятия выбирают стратегии нейтрального ценообразования?
44. В каких случаях используется дифференциация цен?
45. Какие задачи достигаются с помощью ценовой дифференциации?
46. Какие ценовые стратегии могут быть реализованы при дифференциации цен по географическому принципу?
47. Охарактеризуйте основные стратегии дифференциации цен с учетом фактора времени.
48. Назовите основные виды ценовых скидок и основания для их использования.
49. Что такое скидки сконто?
50. В чем заключается содержание стратегии льготных цен или «убыточного лидера продаж»?
51. Проанализируйте значение психологической модификации цен для стимулирования спроса.
52. Что такое ценовая дискриминация? В чем отличие дискриминационных цен от ценовой дифференциации?
53. Раскройте содержание основных видов ценовой дискриминации.
54. Какие ценовые стратегии могут быть реализованы относительно товаров, взаимозависимых с точки зрения спроса?
55. Что такое «связанная» цена? В каких случаях применяется дифференциация цен на основе связывания («пакета») цен?
56. Охарактеризуйте стратегии ценообразования на товары, взаимозависимые с точки зрения затрат.
57. Приведите пример товаров, взаимозависимых как с точки зрения спроса, так и с точки зрения затрат. Какие стратегии цен характерны для таких товаров?
58. Охарактеризуйте ценовые стратегии в зависимости от соотношения «цена – продвижение товара на рынок».
59. На каких стадиях жизненного цикла товара предприятие может использовать стратегию избирательного изучения рынка?
60. Сравните значение рекламы при условии снижения и повышения цены на товар.
61. В каких случаях рекламная политика предприятия должна быть направлена на повышение ценовой эластичности спроса на товар?
62. Для каких стратегий ценообразования применима реклама, снижающая ценовую эластичность?
63. Назовите основные стратегии ценообразования в зависимости от сочетания «цена–качество продукции».
64. Охарактеризуйте ситуации, в которых применение стратегии глубокого проникновения на рынок является целесообразным.
65. Что такое стратегия низкой ценовой значимости? Для каких рынков она применима?
66. Что такое «эластичность спроса по цене»?
67. Когда спрос на товар принято называть эластичным и неэластичным в зависимости от изменения цен?
68. Что в первую очередь должно интересовать предпринимателя в концепции ценовой эластичности спроса?
69. Раскройте сущность перекрестной эластичности спроса по цене.
70. Назовите основные причины и условия изменения цен на товары и услуги предприятия.
71. Что выступает основным критерием принятия решения о снижении цен в условиях эластичного спроса?
72. Охарактеризуйте критерии принятия решения о повышении цен на продукцию.
73. Сравните решения об изменении цен в условиях конкурентного и неконкурентного рынков.
74. Что такое ценовая эластичность спроса? Какую роль в ценообразовании играют коэффициенты ценовой эластичности?
75. Как различается учет коэффициентов ценовой эластичности спроса в краткосрочном и долгосрочном периодах?

76. В чем заключается сущность и основная цель определения остаточной ценовой эластичности спроса? Как рассчитывается коэффициент остаточной ценовой эластичности спроса?
77. Как интерпретируются значение коэффициента эластичности конкурентной реакции?
78. Что показывает коэффициент перекрестной ценовой эластичности спроса? Какое значение имеет этот коэффициент для принятия ценовых решений в условиях конкуренции?
79. В чем заключается содержание и цель ценового позиционирования?
80. Назовите и охарактеризуйте основные этапы ценового позиционирования.
81. Проанализируйте сущность и практическое значение «матрицы потребителя» как аналитического инструмента ценового позиционирования предприятия на рынке.
82. На что указывает расположение предприятия на линии эквивалентной ценности?
83. Какую цель преследует предприятие, позиционируя товар выше линии эквивалентной ценности?
84. Что такое «территория низкой ценности»? Чем грозит предприятию попадания к этой территории?
85. В чем заключается смысл «матрицы производителя» в качестве инструмента ценового позиционирования предприятия в отрасли?
86. Какие ценовые стратегии может использовать предприятие-«аутсайдер»? Какие действия будут способствовать переходу «аутсайдера» до позиции «защитник затрат»?
87. Объясните, почему стратегический тип «проспектор» считается неустойчивым? Какие ценовые стратегии будут способствовать закреплению предприятия-«проспектора» на рынке?
88. Сравните ценовые стратегии «защитника затрат» и «защитника качества». Могут ли товары этих стратегических типов бизнеса конкурировать на рынке?
89. С какими угрозами сталкивается «монополист»?
90. В чем специфика стратегического типа «анализатор»? Какие стратегии ценообразования характерны для этого типа бизнеса?

12. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оценочные средства детализируются по видам работ в оценочных материалах по учебной дисциплине, которые утверждаются на заседании кафедры.

Система оценивания по учебной дисциплине по очной форме обучения

Форма контроля	Максимальное количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- собеседование (устный опрос) (темы 1-7)	1	7
- расчетно-графическая работа (темы 1-7)	1	7
- тест (темы 1-7)	2	14
- контрольная работа (текущий модульный контроль 1, 2)	6	12
Промежуточная аттестация	экзамен	60
Итого за семестр	100	

Система оценивания по учебной дисциплине по заочной форме обучения

Форма контроля	Максимальное количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- тест (текущий модульный контроль 1, 2)	5	10
- контрольная работа (текущий модульный контроль 1, 2)	15	30
Промежуточная аттестация	экзамен	60
Итого за семестр	100	

Вопросы для подготовки к экзамену

1. Сущность и цели ценовой стратегии предприятия.
2. Система ценовых стратегий предприятия.
3. Стратегии ценового лидерства и следования за ценами лидера.
4. Стратегии блокирующего ценообразования.
5. Кооперативные стратегии ценообразования.
6. Ценовые войны: сущность и виды.
7. Стратегии высоких цен.
8. Стратегии низких цен.
9. Стратегии нейтрального ценообразования (средних цен).
10. Дифференциация цен: сущность и виды.
11. Ценовые стратегии в пределах товарной номенклатуры.
12. Ценовые стратегии при продвижении товара на рынок.
13. Ценовые стратегии и реклама.
14. Ценовые стратегии в соотношении «цена – качество продукции».
15. Теория ценовой эластичности спроса в системе управления ценами.
16. Влияние ценовой эластичности спроса на ценовые стратегии предприятия.
17. Оценка реакции конкурентов на изменения цен. Остаточная ценовая эластичность спроса.
18. Ценовое позиционирование: сущность и основные этапы.
19. Инструменты ценового позиционирования на рынке и в отрасли.
20. Определение стратегического типа бизнеса и обоснование ценовой стратегии.

13. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу							Максимальная сумма баллов		
Смысловой модуль №1				Смысловой модуль №2			Текущий контроль	Экзамен	Все виды учебной деятельности
T1	T2	T3	T4	T7	T8	T9	40	60	100
4	4	4	10	4	4	10			

Примечание. T1, T2, ... , T7 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале	Определение
90-100	«Отлично» (5)	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
80-89	«Хорошо» (4)	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10 %)
75-79		хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15 %)
70-74	«Удовлетворительно» (3)	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков
60-69		удовлетворительно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии
35-59	«Неудовлетворительно» (2)	неудовлетворительно – с возможностью повторной аттестации
0-34		неудовлетворительно – с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

14. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1. Бакунов А.А. Ценообразование : учебное пособие : для студентов, обучающихся по программе высшего образования бакалавриата по направлениям подготовки 38.03.01 Экономика (профили: Экономика предприятия, Экономико-правовое обеспечение предприятия), 38.03.03 Управление персоналом : очная и заочная формы обучения / А.А. Бакунов, Т.В. Позжаева ; рецензенты: М.В. Фомина, О.Л. Некрасова ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Кафедра экономики предприятия и управления персоналом. - Уфа : Аэтерна, 2023. - 157, [1] с. : рис., табл. - Библиогр.: с. 154-157. - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-00177-775-5.

2. Бакунов, А.А. Ценовые стратегии [Электронный ресурс]: учебное пособие для самостоятельного изучения дисциплины для студентов направления подготовки 38.04.01 Экономика (магистерские программы: Экономика предприятия, Экономико-правовое обеспечение предприятия) очной и заочной форм обучения / А.А. Бакунов, Е. Н. Смирнов ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, ГО ВПО "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Кафедра экономики предприятия. — Донецк : ДонНУЭТ, 2022 . — Локальная компьютерная сеть НБ ДонНУЭТ.

3. Смирнов, Е.Н. Конкурентоспособность предприятия: учебное пособие для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика (профили Экономика предприятия, Экономико-правовое обеспечение предприятия), очной и заочной форм обучения / Е.Н. Смирнов ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Кафедра экономики предприятия и управления персоналом. — Донецк : ДОННУЭТ, 2021. — 239 с.

Дополнительная:

1. Бакунов, А. А. Организационное развитие предприятия [Текст] : учеб. пособие для студентов направления подгот. 38.04.01 Экономика (магистерские программы Экономика предприятия, Экономико-правовое обеспечение предприятия), оч. и заоч. форм обучения / А. А. Бакунов, М. С. Защук, Е. А. Колесникова; М-во образования и науки ДНР, ГО ВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского", Каф. экономики предприятия. – Донецк: ДонНУЭТ, 2022. – 180 с.

2. Бакунов, А.А. Ценообразование : практикум : для студентов, обучающихся по программе высшего образования бакалавриата по направлениям подготовки 38.03.01 Экономика (профили: Экономика предприятия, Экономико-правовое обеспечение предприятия), 38.03.03 Управление персоналом, очной и заочной форм / А.А. Бакунов, Т.В. Позжаева ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Кафедра экономики предприятия и управления персоналом. - Донецк : ДОННУЭТ, 2024. - 85 с. - URL: <http://catalog.donnuet.ru/>. – Режим доступа: Электронная библиотека ДОННУЭТ. – Текст : электронный.

3. Бакунов, А.А. Ценообразование во внешней торговле : учебное пособие : для студентов, обучающихся по специальности 38.05.02 Таможенное дело образовательной программы высшего образования - программы специалитета очной и заочной форм обучения / А.А. Бакунов, Т.В. Позжаева ; рецензенты: О.Л. Некрасова, С.Б. Алексеев ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Кафедра экономики предприятия и управления персоналом. - Уфа : Аэтерна, 2023. - 199, [1] с. - Библиогр.: с. 196-199. - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-00177-776-2.

4. Лебеденко, Е. А. Экономическая диагностика [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов направления подгот. 38.04.01 Экономика (магистерские программы Экономика предприятия, Экономико-правовое обеспечение предприятия), оч. и заоч. форм обучения / Е. А. Лебеденко; М-во образования и науки ДНР, ГО ВПО «Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского», Каф. экономики предприятия. – Донецк: ДонНУЭТ, 2022. – Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ.

5. Смирнов, Е. Н. Ценовые стратегии [Электронный ресурс] : практикум для студентов направления подготовки 38.04.01 Экономика (магистерские программы Экономика предприятия, Экономико-правовое обеспечение предприятия), очной и заочной форм обучения / Е.Н. Смирнов; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, ГО ВПО "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Кафедра экономики предприятия . — Донецк : ДОННУЭТ, 2021 . — Локальная компьютерная сеть НБ ДОННУЭТ.

6. Тумаков, Е. А. Ценовые стратегии на рынке труда : Учебное пособие для студентов направления подготовки 38.04.03 Управление персоналом, всех форм обучения / Е.А. Тумаков, Е. Н. Смирнов, Е. В. Стельмашенко. — Донецк : ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2023. — 159 с. — ISBN 978-5-00202-517-6.

7. Штихова А.В. Стратегии экономического развития предприятия [Электронный ресурс]: практикум для обучающихся направления подготовки 38.04.01 Экономика (магистерские программы Экономика предприятия, Экономико-правовое обеспечение предприятия) ОП «Магистратура» очной и заочной форм обучения / А.В. Штихова; ФГБОУ ВО «Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского», каф. экономики предпр. и упр. персоналом. - Донецк: [ДОННУЭТ], 2023. — 112 с.

Учебно-методические издания:

1. Зашук, М. С. Современный стратегический анализ управления персоналом [Электронный ресурс] : конспект лекций для студентов направления подготовки 38.04.03 Управление персоналом очной и заочной формы обучения / М. С. Зашук ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, ГО ВПО "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Кафедра экономики предприятия . — Донецк : ДонНУЭТ, 2021 . — Локальная компьютерная сеть НБ ДонНУЭТ.

2. Смирнов, Е. Н. Конкурентоспособность предприятия [Электронный ресурс]: конспект лекций для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика (профили Экономика предприятия, Экономико-правовое обеспечение предприятия) очной и заочной форм обучения / Е. Н. Смирнов ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, ГО ВПО "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Кафедра экономики предприятия. — Донецк : ДонНУЭТ, 2021 . — Локальная компьютерная сеть НБ ДонНУЭТ.

3. Смирнов, Е. Н. Ценовые стратегии [Электронный ресурс]: конспект лекций для студентов направления подготовки 38.04.01 Экономика (магистерские программы: Экономика предприятия, Экономико-правовое обеспечение предприятия) очной и заочной форм обучения / Е. Н. Смирнов ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, ГО ВПО "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Кафедра экономики предприятия . — Донецк : ДонНУЭТ, 2021 . — Локальная компьютерная сеть НБ ДонНУЭТ.

15. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. Автоматизированная библиотечная информационная система Unilib UC : версия 2.110 // Научная библиотека Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского. — [Донецк, 2021–]. — Текст : электронный.

2. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. — Донецк : НБ ДОННУЭТ, 1999– . — URL:<http://catalog.donnuet.ru>. — Текст : электронный.

3. Автоматизированная интегрированная библиотечная система (АИБС) «МегаПро». — Москва : ООО «Дата Экспресс», 2024– . — Текст : электронный.

4. IPR SMART : весь контент ЭБС Ipr books : цифровой образовательный ресурс / ООО «Ай Пи Эр Медиа». — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2007 –. — URL:<http://www.iprbookshop.ru>. — Режим доступа: для авторизованных пользователей. — Текст. Аудио. Изображения : электронные.

5. Лань : электронная-библиотечная система. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2024. – URL:<https://e.lanbook.com/> – Режим доступа: для авторизованных пользователей. – Текст : электронный.

6. СЭБ : Консорциум сетевых электронных библиотек / Электронная-библиотечная система «Лань» при поддержке Агентства стратегических инициатив. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2024. – URL:<https://seb.e.lanbook.com/> – Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань». – Текст : электронный.

7. Polpred : электронная библиотечная система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». – Москва : Полпред Справочники, сор. 1997–2024. – URL:<https://polpred.com>. – Текст : электронный.

8. Book on lime : дистанционное образование : электронная библиотечная система / издательство КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва : КДУ, сор. 2017 –. – URL:<https://bookonlime.ru>. – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.

9. Информio : электронный справочник / ООО «РИНФИЦ». – Москва : Издательский дом «Информio», 2009 –. – URL: <https://www.informio.ru>. – Текст : электронный.

10. Университетская библиотека онлайн : электронная библиотечная система. – ООО «Директ-Медиа», 2006–. – URL:<https://biblioclub.ru/> – Режим доступа: для авторизованных пользователей. – Текст : электронный.

11. Научно-информационный библиотечный центр имени академика Л.И. Абалкина / Российский экономический унтиниверситет имени В.Г. Плеханова. – Москва : KnowledgeTree Inc., 2008– . – URL:<http://liber.rea.ru/login.php>. – Режим доступа: для авторизованных пользователей. – Текст : электронный.

12. Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва : Финансовый университет, 2019. – URL:<http://library.fa.ru/> – Режим доступа: для авторизованных пользователей. – Текст : электронный.

13. Зональная научная библиотека имени Ю.А. Жданова / Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону : Южный федеральный университет, 2016 – . – URL:<https://library.lib.sfedu.ru/> – Режим доступа: для авторизованных пользователей. – Текст : электронный.

14. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU: информационно- аналитический портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Научная электронная библиотека, сор. 2000–2024. – URL:<https://elibrary.ru>. – Режим доступа: для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.

15. CYBERLENINKA : Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итеос»]. – Москва : КиберЛенинка, 2012 – . – URL:<http://cyberleninka.ru>. – Текст : электронный.

16. Национальная электронная библиотека : НЭБ : федеральная государственная информационная система / Министерство культуры Российской Федерации [и др.]. – Москва : Российская государственная библиотека : ООО ЭЛАР, [2008 –]. – URL:<https://rusneb.ru/> – Текст. Изображение : электронные.

16. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Учебная аудитория №4406 (для проведения занятий лекционного типа): рабочие места обучающихся – 60; рабочее место преподавателя; стационарная доска;

2. Учебная аудитория №4240 (для проведения практических занятий, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации): рабочие места обучающихся – 50; рабочее место преподавателя; рабочие места обучающихся; стационарная доска; проектор мультимедийный; проекционный экран.

3. Учебная аудитория №4119 (для проведения практических занятий, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации): рабочие места обучающихся – 24; рабочее место преподавателя; стационарная доска; проектор мультимедийный; проекционный экран.

17. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ФИО педагогического (научно-педагогического) работника, участвующего в реализации образовательной программы	Условия привлечения (по основному месту работы, на условиях внутреннего/ внешнего совместительства; на условиях договора гражданско-правового характера (далее – договор ГПХ))	Должность, ученая степень, ученое звание	Уровень образования, наименование специальности, направления подготовки, наименование присвоенной квалификации	Сведения о дополнительном профессиональном образовании*
Смирнов Евгений Николаевич	По основному месту работы	Должность – доцент кафедры экономики предприятия и управления персоналом, ученая степень – кандидат экономических наук, ученое звание – доцент	Высшее, специальность: Экономика предприятия, магистр по экономике предприятия. Диплом кандидата экономических наук ДК № 000191.	<p>1. Удостоверение о повышении квалификации рег. № 4563 от 20.09.2024 г. «Подготовка экспертов, привлекаемых к аккредитационной экспертизе (для экспертов и претендентов в эксперты)», 24 часа, Федеральное государственное бюджетное учреждение «Национальное аккредитационное агентство в сфере образования», г. Москва.</p> <p>2. Удостоверение о повышении квалификации № 110400009556 рег. № 037-22 от 28.02.2022 г. «Управление человеческими ресурсами и кадровое делопроизводство», 72 часа, Филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ухтинский государственный технический университет», г. Усинск.</p> <p>3. Удостоверение о повышении квалификации № 612400027499 рег. № 1-14981 от 28.09.2022 г., «Актуальные вопросы преподавания в образовательных учреждениях высшего образования: нормативно-правовое, психолого-педагогическое и методическое сопровождение», 24 часа, 2022 год Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет», г. Ростов-на-Дону</p>

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ Б.1.В.10 ЦЕНОВЫЕ СТРАТЕГИИ

Направление подготовки 38.04.01 Экономика

Магистерские программы Экономика предприятия, Экономико-правовое обеспечение предприятия

Трудоемкость учебной дисциплины 3 з.е.

Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине:

знать: сущность и цели ценовой стратегии предприятия, уровни и этапы ее разработки; основные стратегии отраслевого ценообразования и закономерности формирования цен на различных типах конкурентных рынков; базовые разновидности стратегий конкурентного ценообразования и особенности их применения конкретным предприятием; виды ценовой дифференциации и стратегии ценообразования в рамках товарной номенклатуры; сущности смешанных стратегий ценообразования («цена-реклама», «цена-качество продукции» и т.д.); основные причины и условия изменения цен, критерии принятия решений об изменении цен и корректировке ценовых стратегий; этапы определения остаточной ценовой эластичности спроса; сущность и основные этапы ценового позиционирования.

уметь: проводить диагностику текущей ценовой стратегии предприятия; применять современный методический инструментарий выбора и обоснования ценовой стратегии предприятия; применять маркетинговые технологии реализации ценовых стратегий; оценивать эластичность реакции конкурентов на изменения цен, рассчитывать коэффициент остаточной ценовой эластичности спроса; применять современный инструментарий управления ценовой позицией предприятия на рынке и в отрасли.

владеть: навыками принятия управленческих решений, касающихся установления и изменения цены, выбора стратегии и тактики ценообразования; навыками принятия управленческих решений об изменении цен и корректировке ценовых стратегий в условиях эластичного и неэластичного спроса, конкурентного и неконкурентного рынков; навыками определения стратегического типа бизнеса и обоснования ценовой стратегии предприятия.

Компетенции выпускников и индикаторы их достижения

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-4. Способен осуществлять стратегическое управление ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами	ИДК-1ПК-4 Разрабатывает стратегии развития и функционирования организации и ее подразделений. ИДК-2ПК-4 Разрабатывает мероприятия в области экономической политики и оптимизации ключевых процессов. ИДК-3ПК-4 Предлагает варианты управленческих решений и обосновывает критерии их выбора. ИДК-4ПК-4 Прогнозирует основные финансово-экономические показатели деятельности организации.

Смысловые модули и темы учебной дисциплины:

Смысловой модуль 1. Общие основы разработки ценовой стратегии предприятия.

Тема 1. Содержание ценовых стратегий предприятия.

Тема 2. Стратегии отраслевого ценообразования.

Тема 3. Стратегии конкурентного ценообразования.

Тема 4. Стратегии дифференциации цен и ценообразование в рамках товарной номенклатуры.

Смысловой модуль 2. Реализация ценовой стратегии предприятия.

Тема 5. Маркетинговые технологии реализации ценовых стратегий. Смешанные стратегии ценообразования.

Тема 6. Политика изменения цен и ценовая эластичность.

Тема 7. Ценовое позиционирование на предприятии.

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

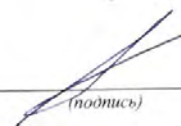
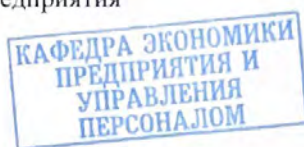
Разработчик:

Смирнов Евгений Николаевич
доцент кафедры экономики предприятия
и управления персоналом,
к.э.н., доцент


(подпись)

Заведующий кафедрой:

Бакунов Александр Алексеевич
профессор кафедры экономики предприятия
и управления персоналом,
к.э.н., профессор


(подпись)