



**СИЛАБУС  
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
«МАРКЕТИНГОВЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ»**

Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність	075 «Маркетинг»
Освітньо-професійна програма	Маркетингова діяльність
Рівень освіти	Фахова передвища освіта
Освітньо-професійний ступінь	Фаховий молодший бакалавр
Назва циклової комісії	Циклова комісія з фінансів, обліку та оподаткування
Тип дисципліни	Обов'язкова
Семестр	3
Мова викладання	Українська
Керівник курсу	<b>Свирида Олена Андріївна</b> , старший викладач циклової комісії з фінансів, обліку та оподаткування, викладач вищої категорії
Профайл керівника курсу	<a href="http://cba.nasoa.edu.ua/spivrobotniki/svirida-olena-andriyivna/">http://cba.nasoa.edu.ua/spivrobotniki/svirida-olena-andriyivna/</a>
Контактна інформація керівника курсу (e-mail), сторінка курсу в Moodle	E-mail: <a href="mailto:OASvirida@nasoa.edu.ua">OASvirida@nasoa.edu.ua</a> Сторінка курсу на платформі <a href="https://dist.nasoa.edu.ua/course/view.php?id=697">https://dist.nasoa.edu.ua/course/view.php?id=697</a>
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	Наявність систематичних та ґрунтовних знань з компонентів професійної підготовки освітньої програми, зокрема «Підприємництво», «Маркетинг».

**ОПИС ДИСЦИПЛІНИ**

Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:			
			Лекцій	Практичних занять	Самостійна підготовка	Вид підсумкового контролю
	4	120	22	26	72	Екзамен

<b>Опис дисципліни</b>	<p><b>Навчальна дисципліна:</b> «Маркетингове ціноутворення» є обов'язковою компонентою навчального плану.</p> <p><b>Метою вивчення навчальної дисципліни</b> є формування у здобувачів фахової передвищої освіти теоретичних знань та практичних навичок стосовно політики ціноутворення, а також вирішенню багатфакторних проблем ціноутворення в сучасних ринкових умовах, що дасть можливість розробки формування цінової політики і цінової стратегії підприємства.</p> <p><b>Завдання вивчення навчальної дисципліни:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- засвоєння студентами системних знань щодо політики формування цін та взаємозв'язку ціноутворення з іншими елементами маркетингової політики підприємства;</li><li>- ознайомлення здобувачів фахової передвищої освіти з методами</li></ul>
------------------------	--

	<p>державного регулювання цін та його впливом на економічні процеси;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- засвоєння основ формування та видів цінових стратегій підприємства, загальної характеристики системи цін, їх основних видів та функцій;</li> <li>- набуття навичок практичного використання теоретичних знань щодо формування цінової політики підприємства.</li> </ul> <p><b>Формат проведення дисципліни:</b> лекції, практичні заняття, самостійна робота.</p> <p>Здобувачі фахової передвищої освіти мають змогу отримати індивідуальні консультації.</p>
<b>Результати навчання</b>	<p><b>Здобувач освіти повинен знати:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- теоретичні основи та методи ціноутворення;</li> <li>- особливості державного регулювання цін;</li> <li>- механізм формування ціни;</li> <li>- законодавчі основи формування ціни;</li> <li>- принципи та функції ціноутворення в системі маркетингу.</li> </ul> <p><b>Здобувач освіти повинен вміти:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- аналізувати чинники ціноутворення в ринковій економіці;</li> <li>- формувати ціни на продукцію, товари, роботи, послуги в конкретних ринкових умовах підприємств України;</li> <li>- давати науково обґрунтовану оцінку впливу ціноутворюючих факторів на різні показники виробництва;</li> <li>- розробляти контрольні заходи по підвищенню ефективності діяльності підприємства через механізм ціноутворення.</li> </ul>
<b>Професійні компетентності</b>	<p>ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 4 Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.</p> <p>СК 1. Здатність системно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.</p> <p>СК 8. Здатність використовувати інструментарій маркетингу у професійній діяльності.</p>
<b>Програмні результати навчання</b>	<p>РН 4. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв’язування практичних завдань у сфері маркетингу.</p> <p>РН 5. Збирати й аналізувати необхідну інформацію, обчислювати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.</p> <p>РН 14. Виконувати професійну діяльність у командній роботі.</p> <p>РН 11. Реалізовувати управлінські рішення у сфері маркетингу у діяльності ринкових суб’єктів.</p>
<b>Програма навчальної дисципліни</b>	<p><b>Змістовий модуль 1. Економічна сутність ціни та методи ціноутворення в умовах ринкових відносин.</b></p> <p>Тема 1. Економічна сутність ціни в умовах ринкових відносин.</p> <p>Тема 2. Фактори впливу на процес формування цін.</p> <p>Тема 3. Державне регулювання ціноутворення.</p> <p>Тема 4. Витрати підприємства та їх класифікація.</p> <p>Тема 5. Формування цін з урахуванням попиту на продукцію.</p> <p>Тема 6. Аналіз взаємозв’язку “Витрати — обсяг виробництва — прибуток”.</p> <p>Тема 7. Методи ціноутворення. Методи розрахунку націнки.</p> <p><b>Змістовий модуль 2. Цінова політика підприємства. Галузеві особливості формування цін та тарифів.</b></p> <p>Тема 8. Цінова політика підприємства.</p>

	<p>Тема 9. Розподіл витрат на постійну та змінну складові.</p> <p>Тема 10. Галузеві особливості формування цін і тарифів.</p> <p>Тема 11. Особливості ціноутворення на світовому ринку.</p>
<b>Методи навчання</b>	<p>У процесі викладання дисципліни використовується кредитно-трансферна система організації навчального процесу, що відповідає вимогам ЄКТС. Для досягнення навчальних завдань, загального розвитку особистості, професійної підготовки доцільно використовувати різні методи навчання, а саме: словесний, наочний; пояснювально-ілюстративний, пошуковий, проблемний, проблемно-пошуковий, дослідницький; методи контролю і самоконтролю (усний, письмовий, тестування тощо).</p>
<b>Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни</b>	<p>Комп'ютери з програмним забезпеченням для виконання різних видів освітньої діяльності: Microsoft Office, Веб-браузери.</p> <p>Мультимедійний проектор, комп'ютер або ноутбук, використання платформи Moodle та Zoom для дистанційного навчання</p>
<b>Політики навчальної дисципліни</b>	<p><b>Політика щодо академічної доброчесності.</b> Дотримання академічної доброчесності здобувачами фахової передвищої освіти ФКБА НАСОА є передумовою для ефективного опанування результатами навчання і отримання позитивної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Складові політики академічної доброчесності регламентуються: Положення про академічну доброчесність у Фаховому коледжі бізнесу та аналітики Національної академії статистики, обліку та аудиту затвердженим рішенням Педагогічної ради коледжу ФКБА НАСОА, 28 серпня 2023 року, протокол № 1.</p> <p>Відповідно до Положення про внутрішню систему забезпечення якості освіти в ФКБА НАСОА та Положення про академічну доброчесність у ФКБА НАСОА у разі виявлення викладачем порушення студентом норм та правил академічної доброчесності, викладач зобов'язаний застосувати норми п.11.9 Положення про внутрішню систему забезпечення якості освіти в ФКБА НАСОА, зокрема: «повторне проходження оцінювання (тест, контрольна робота, залік, іспит тощо); повторне проходження відповідного освітнього компонента (модуля) освітньої програми»; відрахування з числа студентів коледжу.</p> <p><b>Політика щодо відвідування занять.</b> Здобувачі фахової передвищої освіти денної форми навчання зобов'язані відвідувати заняття. Поважними причинами для відсутності на заняттях є хвороба, академічна мобільність або інші випадки відсутності, які підтверджені документально. Якщо здобувач фахової передвищої освіти відсутній на заняттях з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та відповідно до графіку консультацій викладача.</p> <p><b>Політика щодо перескладання.</b> Здобувачі фахової передвищої освіти повинні дотримуватися термінів виконання усіх завдань, передбачених програмою навчальної дисципліни. Ліквідація академічної заборгованості та перескладання заліку проводиться після закінчення екзаменаційної сесії за окремим розкладом, складеним навчально-методичним відділом не пізніше наступного тижня після сесії.</p> <p><b>Політика щодо оскарження результатів оцінювання.</b> Якщо здобувач фахової передвищої освіти не згоден з оцінюванням рівня його знань, він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку відповідно до Положення про організацію освітнього процесу у Фаховому коледжі бізнесу та аналітики НАСОА, затвердженим рішенням Вченої ради НАСОА, 28 серпня 2023 року, протокол № 1.</p>

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Бучнев М.М. Маркетингове ціноутворення: навчальний посібник. Київ: В-во СНУ ім. В.Даля. 2023. 134с.
2. Господарський кодекс України від 08.10.2023 р. № 436-IV URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Про ціни та ціноутворення: Закон України від 21.06.2012 р. № 5007-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Колесников О. В. Ціноутворення: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури. 2019. 156с
5. Літвінов Ю. І., Останкова Л. А., Літвінова Т. М., Підгорна О. В. Ціноутворення в умовах ринку: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури. 2017. 400с.
6. Маркетингова цінова політика: підручник / М.А. Окландер., О.П. Чукурна. Центр навчальної літератури, 2020. 284 с.
7. Митний кодекс України. 13.03.2012 р. № 4495-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI. Дата оновлення: 06.05.2023. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1389887254397445>.
9. Офіційний портал Верховної Ради України URL: <https://www.rada.gov.ua/>
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Офіційний сайт Міністерства фінансів України URL: <https://www.mof.gov.ua/uk>
12. Юрченко О. А., Свирида О. А. Роль ціноутворення в оподаткуванні діяльності суб'єкта господарювання. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. 2019. № 3. С. 40-53.

## КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

*За результатами семестру здобувач фахової передвищої освіти отримує підсумкову оцінку за 100-бальною системою, яка розраховується як накопичена сума отриманих балів за всі види поточного, модульного та підсумкового контролю.*

*Умовою допуску до підсумкового контролю є набрання здобувачем фахової передвищої освіти 35 балів у сукупності за всіма темами дисципліни.*

*Якщо за результатами модульно-рейтингового контролю здобувач фахової передвищої освіти отримав сумарну кількість балів за два змістовні модулі, що не перевищує 34 бали, то здобувач вважається таким, що не виконав усі види робіт, які передбачаються навчальним планом з дисципліни «Маркетингове ціноутворення» і направляє на повторний курс вивчення дисципліни.*

Форми контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
<b>ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ</b>	Робота на лекціях	-
	Робота на практичних заняттях, у т. ч.:	
	розв'язання практичного завдання за кожною темою	від 0 до 3 балів
	виконання тестування за кожною темою, усна відповідь	від 0 до 2 балів
<b>МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ</b>	Модульний контроль № 1	Максимальна оцінка – 8 балів
	Модульний контроль № 2	Максимальна оцінка – 7 балів
<b>ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ</b>	Екзамен	Максимальна оцінка – 30 балів

## Шкала оцінювання знань здобувачів фахової передвищої освіти

Оцінка за національною шкалою	Оцінка в балах	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
Екзамен			
<i>Відмінно</i>	90-100	A	Здобувач фахової передвищої освіти демонструє високий рівень знань навчального матеріалу в обсязі, що відповідає програмі дисципліни, достатньо реалізовує теоретичні положення дисципліни в практичних розрахунках, виконав практичні завдання відмінно або з незначною кількістю помилок. За час навчання при проведенні практичних занять проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що розглядаються
<i>Добре</i>	82-89	B	Здобувач фахової передвищої освіти демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною
	74-81	C	Здобувач фахової передвищої освіти в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Помилки у відповідях тарозрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається.
<i>Задовільно</i>	64-73	D	Здобувач фахової передвищої освіти засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений програмою дисципліни. При вирішенні практичних завдань допускає значну кількість недоліків і суттєвих помилок.
	60-63	E	Здобувач фахової передвищої освіти має певні знання, передбачені в програмі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, здобувач фахової передвищої освіти з труднощами пояснює правила вирішення практичних завдань дисципліни, відсутнє розуміння порядку виконання завдання та взаємозв'язків з іншими дисциплінами.
<i>Незадовільно</i>	35-59	FX	Здобувач фахової передвищої освіти може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму дисципліни здобувач фахової передвищої освіти виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є неправильними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у здобувача фахової передвищої освіти відсутні.Здобувач фахової

			передвищої освіти має можливість повторного складання.
	1-34	F	Здобувач фахової передвищої освіти повністю не виконав вимоги програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Обов'язковий повторний курс.

*Розглянуто та затверджено на засіданні циклової комісії з фінансів, обліку та оподаткування ФКБА НАСОА. Протокол № 1. (30.08.2023р.).*