

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09- 05.01//075.00.1/Б/ОК25- 01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 1

ЗАТВЕРДЖЕНО

Вченою радою факультету бізнесу
та сфери обслуговування

27 серпня 2024 р., протокол № 8

Голова Вченої ради

Галина ТАРАСЮК



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Маркетингова цінова політика»

для здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «бакалавр»
спеціальності 075 «Маркетинг»
освітньо-професійна програма «Маркетинг»
факультет бізнесу та сфери обслуговування
кафедра менеджменту, бізнесу та маркетингових технологій

Схвалено на засіданні кафедри
менеджменту, бізнесу та
маркетингових технологій
26 серпня 2024 р., протокол № 7

Завідувач кафедри

Тетяна ОСТАПЧУК

Гарант освітньо-професійної
програми

Тетяна ЗАВАЛІЙ

Розробник: к.е.н., доцент кафедри менеджменту, бізнесу та маркетингових
технологій СОТНИК Ангеліна

Житомир
2024 – 2025 н.р.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09- 05.01//075.00.1/Б/ОК25- 01-2024
	<i>Випуск 1</i>	<i>Зміни 0</i>	<i>Екземпляр № 1</i>	<i>Арк 22 / 2</i>

Робоча програма навчальної дисципліни «Маркетингова цінова політика» для здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «бакалавр» спеціальності 075 «Маркетинг» освітня програма «Маркетинг» затверджена Вченою радою факультету бізнесу та сфери обслуговування від 27 серпня 2024 р., протокол № 8.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09- 05.01//075.00.1/Б/ОК25- 01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 3

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів 3	Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»	обов'язкова (обов'язкова, вибіркова)	
Модулів – 1	075 «Маркетинг»	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 3		<u>3</u>	__
Загальна кількість годин – 90		Семестр	
		<u>5</u>	__
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних <u>3</u> самостійної роботи – <u>2,6</u>	Освітній ступінь «бакалавр»	Лекції	
		<u>16</u> год.	__ год.
		Практичні	
		<u>32</u> год.	__ год.
		Лабораторні	
		__ год.	__ год.
		Самостійна робота	
<u>42</u> год.	__ год.		
Вид контролю: екзамен			

Частка аудиторних занять і частка самостійної та індивідуальної роботи у загальному обсязі годин з навчальної дисципліни становить:

для денної форми навчання – 53 % аудиторних занять, 47 % самостійної та індивідуальної роботи;

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09- 05.01//075.00.1/Б/ОК25- 01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 4

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Маркетингова цінова політика» є формування у здобувачів вищої освіти цілісного уявлення відносно питань розробки та реалізації маркетингової цінової політики та отримання практичних навичок щодо ціноутворення на нові і традиційні товари та послуги, які випускають, надають або реалізують підприємства.

Завданнями навчальної дисципліни є:

- сформуванню розуміння сутності, цілей і ролі маркетингової цінової політики в системі стратегічного управління підприємством та забезпеченні його конкурентних переваг;
- засвоїти теоретичні основи ціни як економічної категорії, її функції, структуру, механізм формування та вплив на поведінку учасників ринку;
- оволодіти знаннями щодо системи цін, принципів, методів і чинників ціноутворення в умовах ринкової економіки, включаючи аналіз цінової еластичності попиту;
- навчитися проводити маркетингові дослідження у сфері ціноутворення, зокрема аналіз кон'юнктури, динаміки цін, чутливості споживачів і сприйняття цінової цінності товару;
- зрозуміти місце ціни у комплексі маркетингу та її взаємозв'язок із товарною, комунікаційною та збутовою політикою підприємства;
- опанувати процес формування маркетингової цінової політики підприємства, її етапи, принципи, завдання та методи розроблення;
- засвоїти сучасні маркетингові стратегії ціноутворення залежно від типу ринку, конкурентного середовища, характеристик споживачів і позиціонування товару;
- оволодіти методичним інструментарієм ціноутворення, зокрема витратними, маркетинговими та комбінованими підходами;
- розвинути навички прийняття цінових рішень, оцінювання попиту, витрат, цін конкурентів і вибору оптимальної цінової стратегії;
- зрозуміти специфіку ціноутворення на різних ринках (споживчих товарів, послуг, промислової продукції, міжнародних ринках);
- навчитися аналізувати ефективність маркетингової цінової політики підприємства, визначати показники результативності та проводити ціновий аудит;
- опанувати підходи до оцінювання і мінімізації цінових ризиків, пов'язаних із ринковими коливаннями та змінами зовнішнього середовища;
- засвоїти принципи державного регулювання цін в Україні та методи антимонопольного контролю;
- розвинути розуміння особливостей ціноутворення у цифровому середовищі, включаючи персоналізоване ціноутворення, використання даних споживачів і етичні аспекти цифрової економіки.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09- 05.01//075.00.1/Б/ОК25- 01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 5

Зміст навчальної дисципліни направлений на формування таких **компетентностей**, визначених стандартом вищої освіти зі спеціальності 075 «Маркетинг» та освітньою програмою «Маркетинг»:

ІК. Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов;

СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.

СК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.

СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.

Отримані знання з навчальної дисципліни стануть складовими наступних програмних результатів навчання за спеціальністю 075 «Маркетинг»:

ПР1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

ПР3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

ПР6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.

Під час вивчення навчальної дисципліни здобувачі вищої освіти зможуть отримати наступні Soft skills:

- *комунікативні навички*: письмове, вербальне й невербальне спілкування; уміння грамотно спілкуватися по e-mail; вести дискусію і відстоювати свою позицію; навички працювати в команді;

- *уміння виступати привселюдно*: навички, необхідні для виступів на публіці; навички проведення презентації;

- *гнучкість і адаптивність*: гнучкість, адаптивність і здатність змінюватися; уміння аналізувати ситуацію, орієнтування на вирішення проблеми;

- *особисті якості*: креативне й критичне мислення; етичність, чесність, терпіння, повага до оточуючих.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09- 05.01//075.00.1/Б/ОК25- 01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 6

3. Програма навчальної дисципліни

Модуль 1

Змістовний модуль 1. Сутність маркетингової цінової політики

Тема 1. Ціна як категорія ринкового господарства (ІК; СК1; СК2; ПР1)

1. Сутність ціни та її економічна основа. Механізм встановлення ціни. Завдання фірми в сфері цінової політики
2. Залежність ціноутворення від типу ринку
3. Структура ціни товару з точки зору виробника та споживача
4. Вплив ціни товару на економічну поведінку виробників та споживачі

Тема 2. Система цін та фактори, що впливають на формування цінової політики (ІК; СК1; СК2; СК4; ПР1; ПР3; ПР6)

1. Класифікація цін у ринковій економіці.
2. Принципи та методи ціноутворення.
3. Фактори, що впливають на ціну товарів.
4. Цінова чутливість споживачів, еластичність попиту та методи її визначення.

Тема 3. Маркетингові дослідження в процесі формування цінової політики (ІК; СК1; СК2; СК4; ПР1; ПР3; ПР6)

1. Ринкова кон'юнктура: сутність, показники, методи дослідження.
2. Методи дослідження цінової динаміки та поведінки покупців.
3. Дослідження чутливості споживачів до рівнів цін.
4. Маркетингові дослідження реклами як інструмент формування сприйняття ціни.

Тема 4. Ціна як інструмент маркетингової політики підприємства (ІК; СК1; СК4; ПР1; ПР3)

1. Місце ціни в комплексі маркетингу.
2. Сучасні тенденції у взаємозв'язку маркетингу та ціноутворення.
3. Психологічні аспекти ціноутворення.

Тема 5. Формування маркетингової цінової політики підприємства (ІК; СК1; СК2; СК4; ПР1; ПР3; ПР6)

1. Сутність і принципи маркетингової цінової політики.
2. Етапи формування маркетингової цінової політики.
3. Цілі та завдання маркетингової цінової політики.
4. Роль маркетингового ціноутворення у забезпеченні конкурентних переваг і сталого розвитку підприємства.

Тема 6. Маркетингові стратегії ціноутворення (ІК; СК1; СК2; СК4; ПР1; ПР3; ПР6)

1. Класифікація цінових стратегій залежно від рівня цін

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09- 05.01//075.00.1/Б/ОК25- 01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 7

- 2 Види цінових стратегій залежно від характеристик покупців
- 3 Види цінових стратегій залежно від рівня конкуренції
4. Цінові стратегії на основі матриці «ціна-якість»
5. Оцінювання і вибір цінової стратегії підприємства

Змістовний модуль 2. Методичний інструментарій маркетингової цінової політики

Тема 7. Методичні підходи до ціноутворення в системі маркетингу (ІК; СК1; СК4; ПР1; ПР3)

1. Витратний підхід до ціноутворення
2. Маркетинговий підхід до ціноутворення
3. Класифікація методів ціноутворення
4. Ціноутворення залежно від витрат, конкуренції, попиту

Тема 8. Процедура прийняття рішень щодо визначення ціни (ІК; СК1; СК2; СК4; ПР1; ПР3; ПР6)

1. Класифікація цілей ціноутворення
2. Процедура аналізу попиту та витрат на товар
3. Аналіз конкурентного середовища, конкурентної структури ринку та цін конкурентів
4. Вибір цінової стратегії та методу ціноутворення
5. Процес встановлення остаточних цін

Тема 9. Ціноутворення на ринку товарів і послуг (ІК; СК1; СК4; ПР1; ПР3; ПР6)

1. Особливості ціноутворення на ринку споживчих товарів та послуг
2. Динаміка і склад роздрібних цін на споживчі товари
3. Тарифи у сфері послуг

Тема 10. Аналіз ефективності маркетингової цінової політики підприємства (ІК; СК1; СК2; СК4; ПР1; ПР3; ПР6)

1. Стратегічна відповідність цінової політики маркетинговим цілям
2. Методи аналізу ефективності цінової політики
2. Критерії та показники оцінювання ефективності маркетингової цінової політики
3. Маркетинговий аудит в процесі оцінки стратегічної відповідності та ефективності цінової політики підприємства

Тема 11. Особливості маркетингової цінової політики у цифровому просторі (ІК; СК1; СК2; СК4; ПР1; ПР3; ПР6)

1. Цифрова трансформація маркетингової діяльності підприємства: вплив цифровізації на процеси формування цін
2. Динамічне та персоналізоване ціноутворення в цифровому середовищі.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09- 05.01//075.00.1/Б/ОК25- 01-2024
	<i>Випуск 1</i>	<i>Зміни 0</i>	<i>Екземпляр № 1</i>	<i>Арк 22 / 8</i>

3. Аналіз поведінки споживачів у цифровому просторі та її роль у формуванні цінових рішень

4. Соціальні мережі як інструмент впливу на сприйняття цінності товару та цінових стратегій бренду

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09- 05.01//075.00.1/Б/ОК25- 01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 9

4. Структура (тематичний план) навчальної дисципліни

Змістові модулі і теми	Кількість годин			
	денна форма			
	усього	лекції	практичні (лабораторні)	самостійна робота
Модуль 1				
Змістовий модуль 1. Сутність і формування маркетингової цінової політики підприємства				
Тема 1. Ціна як категорія ринкового господарства	7	2	4	1
Тема 2. Система цін та фактори, що впливають на формування цінової політики	7	1	2	4
Тема 3. Маркетингові дослідження в процесі формування цінової політики	7	1	2	4
Тема 4. Ціна як інструмент маркетингової політики підприємства	7	1	2	4
Тема 5. Формування маркетингової цінової політики підприємства	7	1	2	4
Тема 6. Маркетингові стратегії ціноутворення	9	2	3	4
Модульний контроль 1	1	-	1	-
Разом за змістовий модуль 1	45	8	16	21
Змістовий модуль 2. Методичний інструментарій маркетингової цінової політики				
Тема 7. Методичні підходи до ціноутворення в системі маркетингу	9	2	4	6
Тема 8. Процедура прийняття рішень щодо визначення ціни	9	2	3	6
Тема 9. Ціноутворення на ринку товарів і послуг	9	2	3	6
Тема 10. Аналіз ефективності маркетингової цінової політики підприємства	9	1	3	6
Тема 11. Оцінювання ризику у маркетинговому ціноутворенні	8	1	2	6
Модульний контроль 2	1	-	1	-
Разом за змістовий модуль 2	45	8	16	50
ВСЬОГО	90	16	32	86

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09- 05.01//075.00.1/Б/ОК25- 01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 10

5. Теми практичних (лабораторних) занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
		денна форма
Модуль 1		
Змістовний модуль 1. Сутність маркетингової цінової стратегії та формування стратегій ціноутворення		
1	Тема 1. Ціна як категорія ринкового господарства	4
2	Тема 2. Система цін та фактори, що впливають на формування цінової політики	2
3	Тема 3. Маркетингові дослідження в процесі формування цінової політики	2
4	Тема 4. Ціна як інструмент маркетингової політики підприємства	2
5	Тема 5. Формування маркетингової цінової політики підприємства	2
6	Тема 6. Маркетингові стратегії ціноутворення	3
	Модульний контроль 1	1
Змістовний модуль 2. Методичний інструментарій маркетингового ціноутворення		
7	Тема 7. Методичні підходи до ціноутворення в системі маркетингу	2
8	Тема 8. Процедура прийняття рішень щодо визначення ціни.	2
9	Тема 9. Ціноутворення на ринку товарів і послуг	2
10	Тема 10. Аналіз ефективності маркетингової цінової політики підприємства	2
11	Тема 11. Оцінювання ризику у маркетинговому ціноутворенні	2
	Модульний контроль 2	1
РАЗОМ		32

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09-05.01//075.00.1/Б/ОК25-01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 11

6. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
		денна форма
Модуль 1		
Змістовний модуль 1. Сутність маркетингової цінової стратегії та формування стратегій ціноутворення		
1	Тема 1. Ціна як категорія ринкового господарства 1. Еволюція уявлень про ціну в економічній теорії та маркетингу 2. Взаємозв'язок між вартістю, ціною та споживчою цінністю товару 3. Ціна як інструмент ринкової рівноваги та механізм розподілу ресурсів 4. Поведінкові аспекти формування цінових рішень на мікро- та макрорівні	1
2	Тема 2. Система цін та фактори, що впливають на формування цінової політики 1. Взаємозв'язок між системою цін і ринковими структурами 2. Вплив макроекономічних факторів (інфляція, валютний курс, державна політика) на формування системи цін 3. Соціально-психологічні фактори, що впливають на сприйняття ціни споживачами 4. Роль еластичності попиту у визначенні оптимального рівня ціни	4
3	Тема 3. Маркетингові дослідження в процесі формування цінової політики 1. Сутність і структура процесу маркетингового цінового дослідження. 2. Методи збору та аналізу інформації для оцінювання ринкової кон'юнктури. 3. Методи визначення рівня цінової чутливості споживачів. 4. Використання результатів маркетингових досліджень для прийняття цінових рішень.	4
4	Тема 4. Ціна як інструмент маркетингової політики підприємства 1. Взаємозв'язок між ціною та іншими елементами комплексу маркетингу (товар, просування, розподіл) 2. Ціна як засіб позиціонування товару на ринку 3. Вплив сприйняття цінності товару на визначення його ринкової ціни 4. Поведінкові та психологічні чинники сприйняття ціни споживачами	4
5	Тема 5. Формування маркетингової цінової політики підприємства 1. Принципи розроблення та реалізації маркетингової цінової політики 2. Взаємозв'язок між стратегічними цілями підприємства і цілями цінової політики	4

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09-05.01//075.00.1/Б/ОК25-01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 12

	3. Фактори, що визначають вибір підходу до формування маркетингової цінової політики 4. Цінова політика як інструмент досягнення конкурентних переваг на ринку	
6	Тема 6. Маркетингові стратегії ціноутворення 1. Основні підходи до класифікації цінових стратегій підприємства. 2. Вплив рівня конкуренції та характеристик покупців на вибір цінової стратегії. 3. Використання матриці «ціна–якість» у стратегічному ціноутворенні. 4. Адаптація цінових стратегій до динамічних змін ринкового середовища.	4
Змістовний модуль 2. Методичний інструментарій маркетингового ціноутворення		
7	Тема 7. Методичні підходи до ціноутворення в системі маркетингу 1. Порівняльна характеристика витратного, ринкового та маркетингового підходів до ціноутворення 2. Роль маркетингового аналізу у виборі методу формування ціни 3. Практичні аспекти застосування комбінованих методів ціноутворення 4. Умови ефективного використання методів, орієнтованих на попит, конкуренцію та витрати	6
8	Тема 8. Процедура прийняття рішень щодо визначення ціни 1. Логіка процесу прийняття цінових рішень на підприємстві 2. Методи оцінювання попиту, витрат і конкурентних чинників у процесі ціноутворення 3. Алгоритм вибору оптимальної цінової стратегії 4. Практичні підходи до встановлення остаточної ціни на товар чи послугу	6
9	Тема 9. Ціноутворення на ринку товарів і послуг 1. Особливості формування цін на ринку споживчих товарів. 2. Ціноутворення у сфері послуг: специфіка та фактори впливу. 3. Роль посередників у формуванні кінцевих споживчих цін	6
10	Тема 10. Аналіз ефективності маркетингової цінової політики підприємства 1. Методи аналізу впливу цінових рішень на прибутковість підприємства 2. Аудит цінової політики як елемент контролю маркетингової діяльності 3. Узгодженість цінової політики з корпоративними та маркетинговими стратегіями підприємства	6

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09-05.01//075.00.1/Б/ОК25-01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 13

11	Тема 11. Оцінювання ризику у маркетинговому ціноутворенні 1. Класифікація та економічна природа цінових ризиків 2. Методи ідентифікації та кількісної оцінки ризиків у ціноутворенні 3. Інструменти управління ціновими ризиками в умовах нестабільності ринку	6
РАЗОМ		86

7. Індивідуальні самостійні завдання

Метою завдання є закріплення теоретичних знань та практичних навичок аналізу, оцінювання й удосконалення цінової стратегії підприємства з урахуванням принципів маркетингової цінової політики, ринкових тенденцій, поведінки споживачів і конкурентного середовища.

Послідовність виконання:

1. Вибір напряму дослідження. Здобувач вищої освіти обирає нішу (виробництво, ІТ, сфера послуг, агробізнес, ритейл, освіта тощо), та конкретне підприємство (реальне або гіпотетичне), що працює у цій сфері.

2. Характеристика підприємства:

- назва, організаційно-правова форма, місцезнаходження;
- основні види продукції чи послуг;
- місія та стратегічні цілі підприємства;
- цільова аудиторія та ключові ринки збуту.

3. Дослідження цінової політики підприємства:

- визначення цінової стратегії підприємства;
- аналіз методів ціноутворення, які використовує підприємство;
- визначення системи знижок, акцій, програми лояльності;
- оцінка відповідності системи ціноутворення стратегічним цілям підприємства.

4. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища у контексті ціноутворення:

- SWOT-аналіз цінової політики підприємства;
- визначення ключових фактори впливу на формування ціни у вибраній галузі;
- оцінка чутливості споживачів до зміни ціни (цінова еластичність попиту).

5. Дослідження впливу цифрового ринкового середовища на цінову політику підприємства:

- аналіз, як цифровізація впливає на формування ціни;
- визначення, які інструменти digital-ціноутворення застосовує підприємство;
- оцінка ефективності інтеграції цінової політики з digital-маркетингом;
- формування висновку про перспективи розвитку маркетингової цінової політики підприємства у цифровому просторі.

6. Формування напрямів удосконалення маркетингової цінової стратегії:

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09- 05.01//075.00.1/Б/ОК25- 01-2024
	<i>Випуск 1</i>	<i>Зміни 0</i>	<i>Екземпляр № 1</i>	<i>Арк 22 / 14</i>

- визначення шляхів удосконалення маркетингової цінової політики підприємства;
- обґрунтування доцільності кожного напрямку;
- опис очікуваних результатів (зростання прибутковості, розширення клієнтської бази, посилення конкурентоспроможності).

7. Узагальнення результатів дослідження. Визначення перспектив розвитку цінової політики підприємства в умовах сучасного та цифрового ринкового середовища.

8. Презентація виконаної індивідуальної роботи. Здобувач вищої освіти готує презентацію у вигляді зведених таблиць, рисунків за кожним етапом.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09- 05.01//075.00.1/Б/ОК25- 01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 15

8. Методи навчання

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються методи навчання, що сприяють досягненню відповідних програмних результатів.

Результат навчання	Методи навчання
<i>ПР1</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Вербальні методи (лекція, пояснення) – Наочні методи (демонстрація, ілюстрація) – Практичні методи (виконання різних видів вправ, практичних завдань, кейсів) – Дискусійний метод – Метод активного навчання (проведення ділових ігор, мозковий штурм, командна робота) – Ситуаційний метод – Методи самостійної роботи (анотування опрацьованого матеріалу, вирішення задач, проведення розрахунків, , підготовка доповідей)
<i>ПР3</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Вербальні методи (лекція, пояснення) – Наочні методи (демонстрація, ілюстрація) – Практичні методи (виконання різних видів вправ, практичних завдань, кейсів) – Дискусійний метод – Метод активного навчання (проведення ділових ігор, мозковий штурм, командна робота) – Ситуаційний метод – Методи самостійної роботи (анотування опрацьованого матеріалу, вирішення задач, проведення розрахунків, , підготовка доповідей)
<i>ПР6</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Вербальні методи (лекція, пояснення) – Наочні методи (демонстрація, ілюстрація) – Практичні методи (виконання різних видів вправ, практичних завдань, кейсів) – Дискусійний метод – Метод активного навчання (проведення ділових ігор, мозковий штурм, командна робота) – Ситуаційний метод – Методи самостійної роботи (анотування опрацьованого матеріалу, вирішення задач, проведення розрахунків, , підготовка доповідей)

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09- 05.01//075.00.1/Б/ОК25- 01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 16

9. Методи контролю

Перевірка досягнення програмних результатів навчання здійснюється з використанням наступних методів.

Результат навчання	Методи контролю
ПП1	<ul style="list-style-type: none"> – Усне опитування, участь у дискусії, відповіді на проблемні запитання – Перевірка виконання домашніх завдань, практичних завдань, вправ, кейсів – Експрес-тестування – Перевірка виконання та захист індивідуальних завдань – Самооцінювання та взаємооцінювання – Перевірка виконання завдань модульного контролю – Екзамен
ПП3	<ul style="list-style-type: none"> – Усне опитування, участь у дискусії, відповіді на проблемні запитання – Перевірка виконання домашніх завдань, практичних завдань, вправ, кейсів – Експрес-тестування – Перевірка виконання та захист індивідуальних завдань – Самооцінювання та взаємооцінювання – Перевірка виконання завдань модульного контролю – Екзамен
ПП6	<ul style="list-style-type: none"> – Усне опитування, участь у дискусії, відповіді на проблемні запитання – Перевірка виконання домашніх завдань, практичних завдань, вправ, кейсів – Експрес-тестування – Перевірка виконання та захист індивідуальних завдань – Самооцінювання та взаємооцінювання – Перевірка виконання завдань модульного контролю – Екзамен

10. Оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти

Оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з навчальної дисципліни здійснюється відповідно до Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у Державному університеті «Житомирська політехніка» та розподілу балів, що наведений нижче.

Система оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з навчальної дисципліни включає поточний, модульний та підсумковий контроль – для здобувачів денної форми здобуття вищої освіти.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09- 05.01//075.00.1/Б/ОК25- 01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 17

Поточний контроль проводиться для оцінювання рівня засвоєння знань, формування умінь і навичок здобувачів вищої освіти впродовж вивчення ними матеріалу модуля (змістових модулів) навчальної дисципліни. Поточний контроль здійснюється під час проведення навчальних занять.

Модульний контроль проводиться з метою оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти за модуль (змістові модулі) навчальної дисципліни. Модульний контроль проводиться під час навчального заняття після завершення вивчення матеріалу модуля (змістових модулів) навчальної дисципліни. Модульний контроль здійснюється у формі тестів.

Підсумковий контроль проводиться для підсумкового оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з навчальної дисципліни. Підсумковий контроль здійснюється після завершення вивчення навчальної дисципліни або наприкінці семестру. Підсумковий контроль проводиться у формі екзамену. Процедура складання екзамену визначена у Положенні про організацію освітнього процесу у Державному університеті «Житомирська політехніка».

Розподіл балів з навчальної дисципліни

Види робіт здобувача вищої освіти	Кількість балів за семестр
	денна форма
Виконання завдань поточного контролю	60
Виконання завдань модульного контролю	40
Підсумкова семестрова оцінка	100

Розподіл балів за виконання завдань поточного контролю

Види робіт здобувача вищої освіти	Кількість балів за семестр
	денна форма
Виконання завдань під час навчальних занять	50
Виконання та захист індивідуальних самостійних завдань	10
Разом за виконання завдань поточного контролю	60

Розподіл балів за виконання завдань під час навчальних занять

Види робіт здобувача вищої освіти	Кількість балів за семестр
	денна форма
Відповіді (виступи) на заняттях	10
Участь у дискусії	10
Виконання тестових завдань	20
Виконання та захист практичних завдань, вправ, кейсів	10
Разом за виконання завдань під час навчальних занять	50

З метою застосування цілих чисел для оцінювання результатів роботи здобувачів під час навчальних занять протягом семестру може

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09- 05.01//075.00.1/Б/ОК25- 01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 18

використовуватися 100-бальна шкала оцінювання щодо кожного окремо виду робіт. Розрахунок загальної кількості балів, які здобувач може набрати за результатами роботи під час навчальних занять протягом семестру, проводиться за формулою:

$$P_{\text{НЗ}} = \sum(P_i \times BK_i) \times K_{\text{НЗ}}, \quad (1)$$

де $P_{\text{НЗ}}$ – загальна кількість балів, набраних здобувачем за виконання завдань під час навчальних занять за семестр;

P_i – кількість набраних здобувачем балів за семестр за виконання i -го виду робіт під час навчальних занять (за 100-бальною шкалою);

BK_i – ваговий коефіцієнт за виконання i -го виду робіт під час навчальних занять. Значення вагових коефіцієнтів розраховуються шляхом ділення кількості балів, яка передбачена за виконання окремого виду робіт під час навчальних занять, на сумарну кількість балів за виконання усіх видів робіт під час навчальних занять за семестр;

$K_{\text{НЗ}}$ – коригувальний коефіцієнт, який визначається шляхом ділення кількості балів, що передбачена за виконання завдань під час навчальних занять за семестр, на 100 балів.

Розподіл балів за виконання завдань модульного контролю

Види робіт здобувача вищої освіти	Кількість балів за семестр
	денна форма
Виконання завдань модульного контролю 1	20
Виконання завдань модульного контролю 2	20
Разом за виконання завдань модульного контролю	40

Якщо здобувач денної форми здобуття вищої освіти виконав необхідні для досягнення результатів навчання з дисципліни завдання, що передбачені робочою програмою навчальної дисципліни, склав модульний контроль і набрав у сумі 60 балів або більше, він може погодити дану оцінку в електронному кабінеті і вона стане семестровою оцінкою за вивчення навчальної дисципліни.

Якщо здобувач денної форми здобуття вищої освіти під час вивчення навчальної дисципліни виконав необхідні для досягнення результатів навчання з дисципліни завдання, що передбачені робочою програмою навчальної дисципліни, і набрав 60 балів або більше та бажає покращити свій результат успішності, він проходить процедуру підсумкового контролю у формі екзамену. Набрані бали за виконання завдань підсумкового контролю, а також бали за поточний контроль сумуються і формується семестрова оцінка з навчальної дисципліни. Бали, які здобувач вищої освіти набрав за виконання завдань модульного контролю, при цьому не враховуються під час розрахунку семестрової оцінки з навчальної дисципліни.

Здобувач вищої освіти допускається до процедури підсумкового контролю

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09- 05.01//075.00.1/Б/ОК25- 01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 19

у формі екзамену, якщо виконав необхідні для досягнення результатів навчання з дисципліни завдання, що передбачені робочою програмою навчальної дисципліни, і за поточний контроль у сумі набрав 36 балів або більше.

Якщо здобувач вищої освіти за результатами поточного контролю набрав 25–35 балів, він отримує право за власною заявою опанувати окремі теми (змістові модулі) навчальної дисципліни понад обсяги, встановлені навчальним планом освітньої програми. Вивчення окремих складових навчальної дисципліни понад обсяги, встановлені навчальним планом освітньої програми, здійснюється у вільний від занять здобувача вищої освіти час.

Якщо здобувач вищої освіти за результатами поточного контролю набрав від 0 до 24 балів (включно), він вважається таким, що не виконав вимоги робочої програми навчальної дисципліни та має академічну заборгованість. Здобувач вищої освіти отримує право за власною заявою опанувати навчальну дисципліну у наступному семестрі понад обсяги, встановлені навчальним планом освітньої програми.

Процедура надання додаткових освітніх послуг здобувачу вищої освіти з метою вивчення навчального матеріалу дисципліни понад обсяги, встановлені навчальним планом освітньої програми, визначена у Положенні про надання додаткових освітніх послуг здобувачам вищої освіти в Державному університеті «Житомирська політехніка».

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті в рамках окремих тем навчальної дисципліни, здійснюється викладачем за зверненням здобувача вищої освіти та представленням документів, які підтверджують результати навчання (сертифікати, свідоцтва, скріншоти тощо). Рішення про визнання та оцінка за відповідну частину освітнього компонента приймається викладачем за результатами співбесіди зі здобувачем вищої освіти.

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті в рамках цілого освітнього компонента, здійснюється за процедурою, яка визначена у Положенні про організацію освітнього процесу у Державному університеті «Житомирська політехніка».

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09-05.01//075.00.1/Б/ОК25-01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 20

Шкала оцінювання

Шкала ЄКТС	Національна шкала	100-бальна шкала
A	Відмінно	90-100
B	Добре	82-89
C		74-81
D	Задовільно	64-73
E		60-63
FX	Незадовільно	35-59
F		0-34

11. Глосарій

№ з/п	Термін державною мовою	Відповідник англійською мовою
1	Витрати	Costs
2	Еластичність попиту	Elasticity of demand
3	Ефективність	Efficiency
4	Конкуренти	Competitors
5	Маркетинг	Marketing
6	Попит	Demand
7	Посередники	Intermediaries
8	Прибуток	Profit
9	Пропозиція	Offer
10	Рівень цін	Level of price
11	Споживачі	Consumers
12	Структура ціни	Structure of price
13	Торгівельна надбавка	Allowance of trade
14	Ціна	Price
15	Ціноутворення	Pricing
16	Ціновий ризик	Risk of price
17	Цінова політика	Policy of pricing
18	Цінова стратегія	Pricing strategy of pricing
19	Цінова тактика	Price tactic of pricing
20	Чутливість покупців	Sensitivity of buyer

12. Рекомендована література

Основна література

1. Бучнев М.М. Маркетингове ціноутворення : навчальний посібник. Київ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2023. 134 с. URL: <http://surl.li/vpiyfs>

2. Матвєєва Н. М. Ціноутворення : навч. посіб. / Н. М. Матвєєва, Д. О. Серьогіна, Г. А. Жовтяк ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2023. 135 с. URL: <http://surl.li/mfrpqgw>

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09-05.01//075.00.1/Б/ОК25-01-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 22 / 21

3. Ціни і ціноутворення: Підручник/ За ред. А. В. Непрана, І. А. Дмитрієва. Харків: ПП Іванченка, 2024. 446 с. URL: <http://surl.li/prwlpi>

Допоміжна література

1. Бараник З.П., Буксіна І.В., Резніченко А.О., Тітов В.В., Артеменко А.І. Маркетингове ціноутворення на продукцію як елемент конкурентоспроможності підприємств. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. 2023. № 30. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Piir_2023_30_10

2. Приймак Н.С., Барабанова В.В., Ніконенко Б.Ю. Особливості маркетингового ціноутворення в сучасних умовах ведення бізнесу. Торгівля і ринок України. 2023. № 1(53). С. 100-107. DOI: <https://doi.org/10.33274/2079-4762-2023-53-1-100-107>

3. Ратушняк О.Г., Глущенко Л.Д. Формування маркетингової цінової політики підприємства з врахуванням психологічних ефектів сприйняття ціни. Innovation and Sustainability. 2023. № 1. С. 91-98 DOI: <https://doi.org/10.31649/ins.2023.1.91.98>

4. Сотник А.А. Діагностика ефективності комерційної діяльності мережевого ритейлу України. Економіка та суспільство. 2024. № 63. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-63-45>

5. Сотник А.А. Експрес-діагностика комерційної діяльності торговельних підприємств. Економічний простір. 2021. Вип. 176. С. 89-94. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/176-15>

6. Сотник А.А., Бірюченко С.Ю. Бізнес-діагностика комерційної діяльності промислового підприємства. Економіка та суспільство. 2023. № 48. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-88>

13. Інформаційні ресурси в Інтернеті

1. Competera. URL: <https://competera.net/>
2. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>
3. Price2Spy. URL: <https://www.price2spy.com/>
4. Prisync. URL: <https://prisync.com/>
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Журнал «Ефективна економіка». URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
7. Журнал «Маркетинг в Україні». URL: <https://uam.in.ua/common/zhurnal-marketyng-v-ukrayini/>
8. Журнал «Маркетинг і цифрові технології». URL: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt>
9. Журнал «Соціально-економічні проблеми і держава». URL: <http://sepd.tntu.edu.ua>

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015 та ДСТУ ISO 21001:2019			Ф-19.09- 05.01//075.00.1/Б/ОК25- 01-2024
	<i>Випуск 1</i>	<i>Зміни 0</i>	<i>Екземпляр № 1</i>	<i>Арк 22 / 22</i>

10. Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського. URL: <http://nbuv.gov.ua/>

11. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/>

12. Освітній портал Державного університету «Житомирська політехніка»
URL: <https://learn.ztu.edu.ua/>

13. Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <https://www.rada.gov.ua/>

15. Українська Асоціація Маркетингу. Офіційний сайт. URL: <http://www.uam.in.ua>

16. Сайт бібліотеки Державного університету «Житомирська політехніка».
URL: <http://lib.ztu.edu.ua>

17. Сервіс Google Академія. URL: <https://scholar.google.com.ua>