

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА
СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ
КАТЕДРА „АГРАРНА ИКОНОМИКА“

Приета от ФС (протокол №11/ 25.04.2024)

УТВЪРЖДАВАМ:

Приета от КС (протокол №7/ 11.04.2024)

Декан:

(доц. д-р Денка Златева)

УЧЕБНА ПРОГРАМА

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „ЦЕНОВИ РЕШЕНИЯ В БИЗНЕСА“

ЗА СПЕЦ: „Бизнес консултиране“; ОКС „магистър“ – дистанционно обучение

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 5 за СНУ, 6 за ДНДО и СПН

СЕМЕСТЪР: 9 за СНУ, 11 за ДНДО и СПН

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 240 ч.; в т.ч. аудиторна 12 ч.

КРЕДИТИ: 8

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	12
В т.ч.:	
• ЛЕКЦИИ	6
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	6
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	228

Изготвили програмата:

1.
(проф. д-р Теодорина Турлакова)

2.
(доц. д-р Тая Георгиева)

Ръководител катедра:
„Аграрна икономика“ (проф. д-р Теодорина Турлакова)

I. АНОТАЦИЯ

Ценообразуването заема централно място в системата на икономическите лостове и регулатори на пазарното стопанство и е един от основните критерии за вземане на управленски решения въз основа на съизмерването на икономическите процеси и явления. В цените се съсредоточават основни икономически, социални, политически и идеологични проблеми.

Изучавайки дисциплината “Ценови решения в бизнеса” студентите формират знания относно възможностите за вземане на управленски решения, на база на информацията за пазарите и вътрешните процеси във фирмата.

Последователно се разглеждат въпросите за формирането, реализирането и изменението на цената с акцент върху алтернативните мениджърски решения, които могат да бъдат взети на основата на анализи на причинно-следствени връзки. Чрез обучението по дисциплината се изграждат умения за:

- *Приложението на алтернативните методи на ценообразуване;*
- *текущо анализиране на целесъобразността на формирането на определена пазарна, договорна или фирмена цена;*
- *вземане на решения по казусни ситуации във връзка с политиките, подходите и механизмите на ценообразуване;*
- *практични и навременни промени в трансферното ценообразуване, в съответствие с пазарната конюнктура;*
- *реализиране на тактически и стратегически решения във връзка с ценообразуването.*

Въз основа на усвоените знания, умения и надграденият начин на мислене студентите придобиват математически, цифрови и предприемачески компетентности. Решаването на разнообразни задачи и казуси, близки до практиката, дават възможност за прилагане на математическо мислене и развиват способността за вземане на решения чрез утвърдени методи, модели и формули. Възможността за ползване на софтуер (Excel и др.) за извършване на ценови анализи повишава знанията, уменията и нагласите за прилагане на цифровите технологии в обучението и икономическата практика. Дискусията на различни ценови казуси и предлаганите алтернативни подходи за решаване на конкретни проблеми в областта на ценообразуването надграждат предприемаческите компетентности в посока на стратегическо мислене, оценка на силни и слаби страни, риск мениджмънт, управление на средства и др.

Получените знания и формираните умения по дисциплината са на основата на широкопрофилна подготовка с интердисциплинарен характер от областта на икономическите и точните науки. Дисциплината „Ценови решения в бизнеса” се базира на изучаваните в предходните курсове дисциплини „Основни на статистиката“, „Икономикс“, „Въведение във финансите“, „Мениджмънт и маркетинг“ и др.

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

№. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ
1.	Тема първа. ТЕОРЕТИЧНИ АСПЕКТИ НА ЦЕНИТЕ И ЦЕНООБРАЗУВАНЕТО
1.1.	Цената в комплекса от пазарни средства
1.2.	Ценовата политика в общата стратегия на предприятието
1.3.	Разработване на концепция при ценообразуването и управлението ѝ в стратегията на фирмата.
2.	Тема втора. ЦЕНАТА В УСЛОВИЯТА НА ПАЗАРНА ИКОНОМИКА
2.1.	Същност и основни функции на цената
2.2.	Цена на пазарното равновесие
2.3.	Отчитане на пазарните условия при ценообразуването
3	Тема трета. СЪСТАВ, СТРУКТУРА И ДИНАМИКА НА ЦЕНИТЕ. АНАЛИЗ НА ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕНИ ВРЪЗКИ
3.1.	Елементи и структура на цените
3.2.	Съотношения на цените – устойчивост и динамика
3.3.	Тенденции в равнището и структурата на цените. Причинно-следствени връзки
4.	Тема четвърта. ФИРМЕНА ПОЛИТИКА ПО ЦЕНИТЕ
4.1.	Същност, цели и изисквания
4.2.	Методически въпроси на разработването и осъществяването на политиката по цените
4.3.	Видове ценова политика
5.	Тема пета. ДОГОВОРНОТО И ФИРМЕНОТО ЦЕНООБРАЗУВАНЕ КАТО ФОРМИ НА ЦЕНООБРАЗУВАНЕ НА МИКРОРАВНИЩЕ
5.1.	Договорно и фирмено ценообразуване
5.2.	Различия между пазарни, договорни и фирмени цени
5.3.	Стопански функции на пазарните цени
5.4.	Договорно ценообразуване при кооперирани доставки
6.	Тема шеста. ДЪРЖАВНО РЕГУЛИРАНЕ НА ЦЕНИТЕ И ЦЕНООБРАЗУВАНЕТО
6.1.	Държавни функции при регулирането на цените
6.2.	Правно-организационни средства за регулиране системата на цените
6.3.	Икономически средства за регулиране на цените
6.4.	Антимонополна и антиинфлационна политика на държавата
6.5.	Контрол над цените
7.	Тема седма. ТАКТИКА НА ФИРМИТЕ. ОСНОВНИ ПОДХОДИ И МЕТОДИ НА ЦЕНООБРАЗУВАНЕ
7.1.	Същност и характеристика на ценовата тактика
7.2.	Подходи и методи на ценообразуване – обща характеристика
7.3.	Класификационна характеристика на основните методи на ценообразуване и критерии за техния избор
7.4.	Алтернативни методи на ценообразуване
7.5.	Формиране на цените на нова стока и нейното изменение. Ценообразуване при междинни продукти

8.	Тема осма. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА НА ТРАНСФЕРНОТО ЦЕНООБРАЗУВАНЕ
8.1.	Трансферно ценообразуване
8.2.	Ролята на трансферните цени във вътрешно фирменото управление
8.3.	Пазарно – ориентирана трансферна цена /Market-based Transfer Price/
8.4.	Трансфер по договорна пазарна цена /Transfer at Negotiated Market Price/. Проблемът за договорната трансферна цена и валутния курс
8.5.	Трансферни цени на база разходи /Transfer Prices at Cost/. Метод на двойната трансферна цена /Dual Pricing/.
9.	Тема девета. МЕТОДИКИ НА ЦЕНООБРАЗУВАНЕ, ПРИЛАГАНИ ОТ ПРАВИТЕЛСТВЕНИ КОНТРАКТОРИ
9.1.	Методът на множествена регресия
9.2.	Методът на декомпозиране на цената на крайното изделие
9.3.	Методът на кръговата диаграма

III. МЕТОДИ НА ПОДГОТОВКА И ПРОВЕЖДАНЕ НА ОБУЧЕНИЕ¹

В представянето на методите за подготовка и провеждане на обучението по дисциплината се описва използването на различните учебни ресурси и дейности, чрез които се осъществява учебният процес в дистанционната форма на обучение:

- учебни ресурси;
- учебни дейности.

IV. ФОРМИ НА КОНТРОЛ

№. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА ²	Брой	ИАЗ ч.
1.	Семестриално оценяване		
1.1.	Домашна работа- писмена по зададена практико-приложна тема	1	60
1.2.	Практически казус	1	70
1.3.	Тест	1	28
Общо за семестриалното оценяване:		3	158
2.	Сесийно оценяване		
2.1.	Изпит	1	70

¹ Методите за подготовка и провеждане на обучение се представят в съответствие с утвърдената Инструкция за разработване на учебна програма за дисциплина в дистанционна форма на обучение на Икономически университет – Варна.

² При дисциплини, които завършват с текуща оценка се попълва само т. 1 Семестриално оценяване, съгласно чл.21, ал. 2 от Правилника за оценяване на знанията, уменията и компетентностите на студентите в Икономически университет – Варна.

	Общо за сесийното оценяване:	1	70
	Общо за всички форми на контрол:	4	228

V. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Електронни учебни материали по дисциплината „Ценови решения в бизнеса“, качени в платформата за електронно и дистанционно обучение на ИУ – Варна.

ДОПЪЛНИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Турлакова, Т., Георгиева, Т., Иванова, П. Ценообразуване в аграрния бизнес. Варна : Наука и икономика, 2021, 266.
2. Владимирова, Йорданка, Атанасов, Борислав, Игнатова, Николинка Цени и ценообразуване, Изд. комплекс - УНСС, 2016, 286 с., 978-954-644-919-1.
3. Деков, Веселин Парашкевов Теоретично-практически аспекти при избор на метод за трансферно ценообразуване (трансферни методи за целите на предприятието и методи за данъчни цели), БСУ, 2019, с. 59-90, ISSN 1312-6016 (print) ; 2367-9277 (online).
4. Благоев, Бл. и др. Управление на ценообразуването. Варна, ИУ, 2008.
5. Владимирова, Й. Цени и ценообразуване, УИ“Стопанство“ С. 2010.
6. Георгиев, Й. и др. Теория на разходите, цени и ценообразуване. Свищов, 2012.
7. Класова, С. Формиране на цените в пазарната икономика. Наръчник по ценообразуване. С. 2007.
8. Петрова, Диана Трансферно ценообразуване и оповестяване на сделки със свързани лица в транснационалните компании, Годишник на ИДЕС , 2013, с. 186 - 204.
9. Иванов, Йордан Христов Трансферно ценообразуване за повишаване конкурентоспособността на българските предприятия, Изд. График, 2008, с. 190 - 197, 978-954-21-8760-03-4.
10. Турлакова Т., З.Младенова Глобалната финансово-икономическа криза, Икономическа мисъл, бр.4, 2010, с.115-122.
11. Генов, С. Модел на ценообразуване в месодайното говедовъдство. Известия на съюза на учените – Варна 2015, Серия „Икономически науки”, Варна, 2015.
12. Нецева-Порчева, Татяна Ценообразуване на услуги в България, Социално-икономически анализи , 2021, с. 222 - 232.
13. Нецева-Порчева, Татяна Теория и практика на трансферното ценообразуване, Унив. изд. Стопанство, 2011, 174 с. : с табл., диагр., 978-954-644-201-7.
14. Николаев, Росен Николаев Инфлация и ценообразуване, Асоциация за развитие на образованието, 2023, с. 76-83, ISSN 0861-8321 (print) ; 2603-4964 (online). Атанасова Йотова, Анита Финансово счетоводни аспекти на трансферните цени, Знание и бизнес, 2019, с. 20 - 38, ISSN 2367-7791.
15. Гроздева, Десислава Кирилова Динамично ценообразуване в електронната търговия [Dynamic Pricing in E-Commerce], Унив. изд. Наука и икономика, 2023, с. 288-295, ISBN 978-954-21-1160-3.
16. Братков, Марин Стратегии при психологическото ценообразуване, Политика и сигурност , 2021, с. 79 - 86.

17. Костадинов, Антон Стратегическото ценообразуване. Кой модел да изберем?, Business Club : Гласът на малкия и средния бизнес , 2018, с. 72 - 74.
18. Фридман, М. Теория на цените, т.1,2,3, ИК „Христо Ботев“, С., 2001.