

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Петербургский государственный университет путей сообщения
Императора Александра I»
(ФГБОУ ВО ПГУПС)

Кафедра «Менеджмент и маркетинг»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
дисциплины
Б1.В.7 «Ценообразование в маркетинге»
для направления подготовки
38.03.02. «Менеджмент»

по профилю
«Маркетинг в цифровой среде»

Форма обучения – очная

Санкт-Петербург
2025

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЙ

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры «Менеджмент и маркетинг»

Протокол № 05.2 от 14 января 2025 г.

И.о. зав. кафедрой
«Менеджмент и маркетинг»
14 января 2025 г.

_____ *Е.М. Ершов*

СОГЛАСОВАНО

Руководитель ОПОП ВО
14 января 2025 г.

_____ *Е.М. Ершов*

1. Цели и задачи дисциплины

Рабочая программа дисциплины «Ценообразование в маркетинге» (Б.1.В.7) (далее – дисциплина) составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02.«Менеджмент» (далее – ФГОС ВО), утвержденного 12.08.2020 г., приказ Минобрнауки России № 970, с учетом профессионального стандарта (06.009) Специалист по продвижению и распространению продукции средств массовой информации (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 4 августа 2014 г. N 535н)

Целью изучения дисциплины «Ценообразование в маркетинге» является углубление теоретических знаний в области маркетингового обеспечения деятельности предприятия на рынке и освоение практических навыков маркетинговой деятельности. Обучающиеся должны освоить теоретические аспекты изучения рынков, методы ценообразования и получить практические навыки проведения исследований, анализа, представления и использования полученной информации.

Для достижения цели дисциплины решаются следующие задачи:

- изучение основных методов оценки разных способов решения задач ценообразования;
- формирование умения проводить анализ поставленной цели и формулировать задачи, которые необходимо решить для ее достижения;
- формирование умения проводить анализ поставленной цели и формулировать задачи, которые необходимо решить для ее достижения;
- формирование умения анализировать альтернативные варианты для достижения намеченных результатов;
- формирование умения разрабатывать концептуальные и стратегические документы в области маркетинга по ценообразованию;
- формирование умения осуществлять планирование мероприятий по продвижению продукции, планирование расходов на их проведение разрабатывать концептуальные и стратегические документы в области маркетинга;
- изучение действующего законодательства и правовых норм, регулирующих профессиональную деятельность;
- формирование умения осуществлять планирование мероприятий по продвижению продукции, планирование расходов на их проведение;
- формирование навыков по разработке и обоснованию проекта ценовой стратегии организации, включая предложения по ценам на продукцию СМИ;
- формирование навыков работы с нормативно-правовой документацией.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций

Планируемыми результатами обучения по дисциплине (модулю) является формирование у обучающихся компетенций и/или части компетенций. Сформированность компетенций и/или части компетенций оценивается с помощью индикаторов достижения компетенций.

В рамках изучения дисциплины (модуля) осуществляется практическая подготовка обучающихся к будущей профессиональной деятельности. Результатом обучения по дисциплине является формирования у обучающихся практических навыков:

- навыки по разработке и обоснованию проекта ценовой стратегии организации, включая предложения по ценам на продукцию СМИ;
- навыки работы с нормативно-правовой документацией.

Таблица 2.1

Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения по дисциплине (модулю)
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	
УК-2.1.1. Знает виды ресурсов и ограничений для решения профессиональных задач; основные методы оценки разных способов решения задач; действующее законодательство и правовые нормы, регулирующие профессиональную деятельность.	Обучающийся знает: <ul style="list-style-type: none"> – виды ресурсов и ограничений для решения профессиональных задач; – основные методы оценки разных способов решения задач ценообразования; – действующее законодательство и правовые нормы, регулирующие профессиональную деятельность
УК-2.2.1. Умеет проводить анализ поставленной цели и формулировать задачи, которые необходимо решить для ее достижения; анализировать альтернативные варианты для достижения намеченных результатов; использовать нормативно-правовую документацию в сфере профессиональной деятельности	Обучающийся умеет: <ul style="list-style-type: none"> – проводить анализ поставленной цели и формулировать задачи, которые необходимо решить для ее достижения; – проводить анализ поставленной цели при оценке цен на основе теорий ценообразования – проводить анализ поставленной цели при использовании различных видов цен и формулировка задач, которые необходимо решить для ее достижения. – проводить анализ поставленной цели на основе эластичности спроса и формулировка задач, которые необходимо решить для ее достижения. – анализировать альтернативные варианты для достижения намеченных результатов; - использовать нормативно-правовую документацию в сфере профессиональной деятельности
УК-2.3.1. . Владеет методиками разработки цели и задач проекта; методами оценки потребности в ресурсах, продолжительности и стоимости проекта; навыками работы с нормативно-правовой документацией	Обучающийся владеет: <ul style="list-style-type: none"> – методиками разработки цели и задач проекта; – методами оценки потребности в ресурсах, – методы оценки стоимости проекта; – навыками работы с нормативно-правовой документацией; – методами расчёта рыночных цен в различных условиях поставок. – методами учета конкуренции при установлении цен.
ПК-2 Разработка маркетинговой стратегии для продукции СМИ	
ПК-2.2.2 Умеет разрабатывать концептуальные и стратегические документы в области маркетинга	Обучающийся умеет: <ul style="list-style-type: none"> – использовать концептуальные документы в области ценообразования в маркетинге
ПК-2.2.4. Умеет осуществлять планирование мероприятий по продвижению продукции, планирование расходов на их проведение	Обучающийся умеет: <ul style="list-style-type: none"> – осуществлять планирование мероприятий по продвижению продукции, с учетом дифференциации цен и ценовой дискриминации; – планировать расходы на проведение мероприятий по продвижению продукции для различных видов цен л.4.
ПК-2.3.3. Владеет навыками по разработке и обоснованию проекта	Обучающийся владеет: <ul style="list-style-type: none"> – навыками по разработке и обоснованию проекта

Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения по дисциплине (модулю)
ценовой стратегии организации, включая предложения по ценам на продукцию СМИ	ценовой стратегии организации, включая предложения по ценам на продукцию СМИ

3. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1 «Дисциплины (модули)».

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Всего часов
Контактная работа (по видам учебных занятий)	64
В том числе:	32
– лекции (Л)	32
– практические занятия (ПЗ)	-
– лабораторные работы (ЛР)	-
Самостоятельная работа (СРС) (всего)	76
Контроль	4
Форма контроля (промежуточной аттестации)	3, КР
Общая трудоемкость: час / з.е.	144/4

Примечание: зачет (З), курсовая работа (КР)

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Разделы дисциплины и содержание рассматриваемых вопросов

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Индикаторы достижения компетенций
1	Сущность цены и процесса ценообразования в маркетинге	Лекция 1. (2 часа) Виды ресурсов и ограничений для решения профессиональных задач; основные методы оценки разных способов решения задач	УК-2.1.1.
		Лекция 2. (2 часа) Анализ поставленных целей при использовании различных видов цен и формулировка задач, которые необходимо решить для их достижения.	УК-2.2.1
		Практическое занятие 1-2 (4 часа) Использование различных видов цен и методы оценки их уровня.	УК-2.1.1 УК-2.2.1
		Самостоятельная работа. Изучить нормативный документ: Указ Президента РСФСР от 03.12.1991 N 297 (ред. от 28.02.1995) "О мерах по либерализации цен" Анализ действующего законодательства и правовых норм, регулирующих профессиональную деятельность Решение задач для самостоятельной работы заданных преподавателем см.пособие С.В Грушинский, В.Г. Котельников «Практикум по ценообразованию в маркетинге», /1/ Подготовка к зачету. Написание курсовой	УК-2.1.1. УК-2.2.1

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Индикаторы достижения компетенций
		работы.	
2	Система рыночных цен	Лекция 3. (2 часа) Цели и задачи формирования системы цен	УК- 2.2.1
		Лекция 4. (2 часа) Планирование мероприятий с учетом дифференциации цен и ценовой дискриминации	ПК- 2.2.4
		Практическое занятие 3-4 (4 часа) Определение структуры цены и их расчет в различных условиях поставок	УК-2.3.1.
		Самостоятельная работа. Решение задач по теме «Определение структуры цены и их расчет в различных условиях поставок» Подготовка к зачету.	УК-2.1.1.
3	Теоретические основы ценообразования	Лекции 5-6. (4 часа) Анализ поставленной цели при оценке цен на основе теорий ценообразования	УК-2.2.1
		Практическое занятие 5. (2 часа) Методы расчета цен при различных условиях равновесия спроса и предложения.	УК-2.3.1.
		Практическое занятие 6(2 часа) Виды ресурсов и ограничений для решения профессиональных задач на основе анализа спроса и предложения;	УК-2.1.1.
		Самостоятельная работа. Решение задач для самостоятельной работы заданных преподавателем см.пособие /1/. Анализ полученных результатов Подготовка к зачету.	УК-2.2.1
4	Методы ценообразования в маркетинге.	Лекция 7-9 (6 час) Основные методы ценообразования	УК-2.1.1
		Практическое занятие 7. (2 часа) Производство и затраты. Анализ поставленной цели при оценке затрат и формулировка задач, которые необходимо решить для ее достижения; анализ альтернативных вариантов для достижения намеченных результатов.	УК-2.2.1
		Практическое занятие 8. (2 часа) Ценообразование на основе анализа безубыточности и получения максимума прибыли и выручке. Анализ альтернативных вариантов для достижения намеченных результатов	УК-2.2.1
		Практическое занятие 9. (2 часа) Оценка потребления товаров и услуг на рынке. Анализ поставленной цели при оценке потребления товаров и услуг и формулировка задач, которые необходимо решить для ее достижения	УК-2.2.1
		Самостоятельная работа. Решение задач для самостоятельной работы заданных преподавателем см.пособие /1/ Анализ полученных результатов Подготовка к зачету. Написание курсовой работы.	УК-2.2.1

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Индикаторы достижения компетенций
5	Конкурентность рынка и стратегия ценообразования. Стратегические цели фирмы и соответствующие им цены.	Лекция 10 (2 часа) Методы учета конкуренции при установлении цен.	УК-2.2.1
		Лекция 11. (2 часа) Разработка и обоснование проекта ценовой стратегии организации, включая предложения по ценам на продукцию СМИ	ПК-2.2.3
		Лекция 12 (2 часа) Методики разработки цели и задач проекта, методы оценки потребности в ресурсах, продолжительности и стоимости проекта.	УК-2.3.1
		Лекция 13-14 (4 часа) Концептуальные документы в области ценообразования в маркетинге	ПК-2.2.2
		Практическое занятие 10. (2 часа) Показатели уровня концентрации рынка. Анализ поставленной цели при оценке показателей уровня концентрации рынка, формулировка задач, которые необходимо решить для ее достижения; анализ альтернативных вариантов для достижения намеченных результатов	УК-2.2.1
		Практическое занятие 11. (2 часа) Ценообразование на рынках различных типов. Анализ поставленной цели при оценке цен на рынках различных типов, формулировка задач, которые необходимо решить для ее достижения	УК-2.2.1
		Практическое занятие 12-14 (6 час) Использование концептуальных документов в маркетинге для решения задач тарифного ценообразования	ПК-2.2.2
		Самостоятельная работа. Решение задач тарифного ценообразования. см.пособие /1/ Анализ полученных результатов. Изучение нормативных документов: Прейскурант №10-01 «Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые РЖД» (Тарифное руководство №1, ч.1 и 2), утв. Постановлением Федеральной энергетической комиссии 17.06.2003 № 47-Т/5 (с изм.и доп.),- [М.,2003]. Приказ ФСТ России от 27.07 2010 №156-т/1 (Тарифное руководство),-[М.2010]. Приказ ФАС России от 10.12.2015 №1226/15,- [М.2016]. Приказ ФАС России от 23.12.2016 №1835/16,- [М.2017]. Приказ ФАС России от 05.12.2017 №1649/17,- [М.2018]. Тарифное руководство №3, утв. постановлением ФЭК России 19.06.2002 № 35/15 (с изм.и доп.),-[М.,2002]. Тарифное руководство №2, утв. постановлением ФЭК России 19.06.2002 № 35/12 (с изм.и доп.),-[М.,2002].	ПК-2.2.2 УК-2.2.1 УК-2.3.1

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Индикаторы достижения компетенций
		Выполнение индивидуальных заданий 1 и 2. 5.2.1., 6.2.1, 6.2.2, 6.2.3. См. С.В Грушинский, Ю.В. Егоров, практикум, «Ценообразование на транспорте», СПб: ФГБУ ВО ПГУПС, 2020. Тема 5, стр.51-55 Подготовка к зачету. Подготовка к зачету. Написание курсовой работы.	
6	Управление процессом ценообразования на базе исследования эластичности спроса и предложения.	Лекция 15. (2 часа) Анализ поставленной цели на основе эластичности спроса и формулировка задач, которые необходимо решить для ее достижения. Практическое значение показателей ценовой эластичности спроса.	УК-2.2.1
		Практическое занятие 15. (2 часа) Практическое значение показателей ценовой эластичности спроса Оценка коэффициента прямой эластичности спроса. Анализ поставленной цели при оценке эластичности спроса, формулировка задач, которые необходимо решить для ее достижения.	УК-2.2.1
		Самостоятельная работа. Решение задач для самостоятельной работы заданных преподавателем см.пособие /1/ Анализ полученных результатов Подготовка к зачету.	УК-2.2.1
7	Законодательство и правовые нормы, регулирующие профессиональную деятельность в области ценообразования	Лекция 16. (2 часа) Действующее законодательство и правовые нормы, регулирующие профессиональную деятельность.	УК-2.1.1.
		Практическое занятие 16 (2 часа) Использование действующего законодательства и правовых норм, регулирующих профессиональную деятельность.	УК-2.1.1.
		Самостоятельная работа. Изучение действующего законодательства и правовых норм, регулирующих профессиональную деятельность. Подготовка к зачету. Написание курсовой работы. (16 часов)	УК-2.1.1

5.2. Разделы дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Л	ПЗ	ЛР	СРС	Всего
1	Сущность цены и процесса ценообразования в маркетинге	4	4	-	8	16
2	Система рыночных цен и тарифов.	4	4	-	8	16
3	Теоретические основы ценообразования	4	4	-	8	16
4	Методы ценообразования в маркетинге.	6	6	-	16	28
5	Конкурентность рынка и стратегия ценообразования. Стратегические цели фирмы и соответствующие им цены.	10	10	-	16	36
6	Управление процессом ценообразования на базе	2	2	-	12	16

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Л	ПЗ	ЛР	СРС	Всего
	исследования эластичности спроса и предложения					
7	Законодательство и правовые нормы, регулирующие профессиональную деятельность в области ценообразования	2	2	-	8	12
	Итого	32	32		76	140
Контроль						4
Всего (общая трудоемкость, час.)						144

6. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Оценочные материалы по дисциплине являются неотъемлемой частью рабочей программы и представлены отдельным документом, рассмотренным на заседании кафедры и утвержденным заведующим кафедрой.

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Порядок изучения дисциплины следующий:

1. Освоение разделов дисциплины производится в порядке, приведенном в разделе 5 «Содержание и структура дисциплины». Обучающийся должен освоить все разделы дисциплины, используя методические материалы дисциплины, а также учебно-методическое обеспечение, приведенное в разделе 8 рабочей программы.

2. Для формирования компетенций обучающийся должен представить выполненные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, предусмотренные текущим контролем успеваемости (см. оценочные материалы по дисциплине).

3. По итогам текущего контроля успеваемости по дисциплине, обучающийся должен пройти промежуточную аттестацию (см. оценочные материалы по дисциплине).

8. Описание материально-технического и учебно-методического обеспечения, необходимого для реализации образовательной программы по дисциплине

8.1. Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой бакалавриата, укомплектованные специализированной учебной мебелью и оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: настенным экраном (стационарным или переносным), маркерной доской и (или) меловой доской, мультимедийным проектором (стационарным или переносным).

Все помещения, используемые для проведения учебных занятий и самостоятельной работы, соответствуют действующим санитарным и противопожарным нормам и правилам.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

8.2. Университет обеспечен необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

MS Office;

Операционная система Windows;

Антивирус Касперский;

Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат.ВУЗ».

8.3. Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ) к современным профессиональным базам данных:

Электронно-библиотечная система издательства «Лань». [Электронный ресурс]. – URL: <https://e.lanbook.com/> — Режим доступа: для авториз. пользователей; доступ из личного кабинета на сайте library.pgups.ru

Электронно-библиотечная система ibooks.ru («Айбукс»). – URL: [https:// ibooks.ru /](https://ibooks.ru/) — Режим доступа: для авториз. пользователей; доступ из личного кабинета на сайте library.pgups.ru

Образовательная платформа ЮРАЙТ. – URL: <https://urait.ru/>— Режим доступа: для авториз. пользователей; доступ из личного кабинета на сайте library.pgups.ru

Электронно-библиотечная система Консультант студента URL: <https://www.studentlibrary.ru/>— Режим доступа: для авториз. пользователей; доступ из личного кабинета на сайте library.pgups.ru

Словари и энциклопедии. – URL: <http://academic.ru/> — Режим доступа: свободный.

Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» - URL: <http://cyberleninka.ru/> — Режим доступа: свободный.

Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ». Бесплатное образование. [Электронный ресурс]. – URL: <https://intuit.ru/> — Режим доступа: свободный.

8.4. Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ) к информационным справочным системам:

Информационно-правовой портал Гарант.ру [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.garant.ru/> — Режим доступа: свободный.

8.5. Перечень печатных и электронных изданий, используемых в образовательном процессе:

– Ценообразование : учебник и практикум для вузов / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04530-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — Липсиц, И. В. Ценообразование : учебное пособие для прикладного бакалавриата / И. В. Липсиц. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 160 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-5906-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/448033> (дата обращения: 31.03.2021). URL: <https://urait.ru/bcode/450125> (дата обращения: 31.03.2021).

– Липсиц, И. В. Цены и ценообразование : учебное пособие для среднего профессионального образования / И. В. Липсиц. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 160 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9794-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468662> (дата обращения: 31.03.2021).

– С.В. Грушинский, Ю.В. Егоров, практикум, «Ценообразование на транспорте», СПб: ФГБУ ВО ПГУПС, 2020.

– Грушинский, С.В. Практикум по ценообразованию в маркетинге: учеб. пособие / С. В. Грушинский, В. Г. Котельников. - СПб. : ПГУПС, 2010. - 132 с.

– Ямпольская, Д. О. Ценообразование : учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11197-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/454470> (дата обращения: 31.03.2021).

– Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. 14-е изд. — Санкт-Петербург: Питер 2014 г.— 800 с. — Электронное издание. — ISBN 978-5-496-00177-9 – Режим доступа: <https://ibooks.ru/reading.php?productid=340124> – Загл. с экрана.

– Маховикова, Г. А. Цены и ценообразование в коммерции : учебник для среднего профессионального образования / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 231 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03696-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477854> (дата обращения: 31.03.2021).

– Маркетинг-менеджмент : учебник и практикум для бакалавриата и

магистратуры / И. В. Липсиц [и др.] ; под ред. И. В. Липсица, О. К. Ойнер. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 379 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01165-4. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/961C3C1E-79C5-4949-95BC-5577C0F17C94.

8.6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», используемых в образовательном процессе:

- Личный кабинет ЭИОС [Электронный ресурс]. – URL: my.pgups.ru — Режим доступа: для авториз. пользователей;
- Электронная информационно-образовательная среда. [Электронный ресурс]. – URL: <https://sdo.pgups.ru> — Режим доступа: для авториз. пользователей;
- Научная электронная библиотека eLIBRARY - Режим доступа: <http://elibrary.ru/>, свободный.

Разработчик рабочей программы, доцент
14 января 2025 г.

С.В.Грушинский