**Оптимальное ценообразование**

**Описание курса:**

Курс описывает взаимосвязь между управленческими решениями в области ценообразования и увеличением прибыли компании. Подчеркиваются три главных фактора влияния в ценообразовании: клиенты, конкуренты и затраты. Рассматриваются различия между решениями по ценообразованию на кратковременном и долгосрочном временных горизонтах. Подробно освещается метод целевого ценообразования и его отличие от традиционного подхода по принципу «затраты плюс наценка».

Также обсуждается ценообразование на период жизни продукта, ценовая дискриминация и трансфертное ценообразование между отдельными подразделениями в организации.

Курс иллюстрируется примерами из практики отечественных и зарубежных компаний и консультационного опыта лектора.

Рекомендуемые по курсу литературные источники широко распространены в Европейских и Американских университетах и, следовательно, настоящий курс будет полезен для англо-говорящих студентов из различных стран.

**Лектор:** доцент, кандидат технических наук Кузин Дмитрий Александрович

**Кредитыs:** 3

**Факультет:** Менеджмента

**Язык:** Русский/Английский

**Уровень:** Бакалавриат

**Аудиторные часы**: 51

**Программа**

1. **Ценообразование на кратковременном и долгосрочном временных горизонтах**
   1. Расчет минимально-допустимой цены разового заказа
   2. Целевое ценообразование и управление затратами
   3. Методы ценообразования, ориентированные на затраты и требуемую отдачу от инвестиций
   4. Методы ценообразования, ориентированные на спрос
   5. Метод определения оптимальной цены для достижения максимальных продаж при выведении товара на рынок
   6. Ценовая дискриминация, пиковое ценообразование
   7. Определение бюджетной цены и калькуляция издержек производства на период жизни изделия
2. **Трансфертное ценообразование как элемент системы эффективного управления предприятием**
   1. Методы расчета трансфертных цен между подразделениями
   2. Трансфертные цены, основанные на рыночной цене
   3. Трансфертные цены, рассчитанные на основе полной или частичной себестоимости продукта
   4. Договорные трансфертные цены
   5. Принцип выбора оптимальной трансфертной цены
3. **Оптимальное ценообразование в цепи поставок**
   1. Альтернативные затраты при выборе поставщика
   2. Улучшение взаимодействия в цепи поставок за счет системы скидок
   3. Расчет оптимальных скидок на размер заказа
   4. Ценовая дискриминация для максимизации прибыли поставщика
   5. Взаимоотношение поставщиков и сети розничных продаж
   6. Краткосрочное дисконтирование и стимулирование торговли
   7. Выбор оптимального времени осуществления программы скидок

**Литература**

1. Financial & Managerial Accounting: International Edition, 3/E Charles T. Horngren, Walter T. Harrison Jr., M. Suzanne Oliver. © 2011 by Prentice-Hall, Inc.
2. Cost Accounting with MyAccountingLab: Global Edition, 14/E Charles Horngren   
   Srikant M. Datar, Madhav Rajan. © 2011 by Prentice-Hall, Inc.