

Предметна програма од втор циклус студии				
1.	Наслов на наставниот предмет	Корпоративни стратегии на цени		
2.	Код	ФМ204/2023		
3.	Студиска програма	Финансиски менаџмент 3+2		
4.	Организатор на студиската програма (единица, односно институт, катедра, оддел)	Економски институт, Скопје, УКИМ		
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Втор циклус – двогодишни студии		
6.	Академска година/семестар	I/II или II/III	7.	Број на ЕКТС
				5
8.	Наставник	проф. д-р Диана Бошковска проф. д-р Катерина Хаџи Наумова-Михајловска		
9.	Предуслови за запишување на предметот	Завршен прв циклус студии (180 кредити)		
10.	<p>Цели на предметната програма (компетенции):</p> <p>Целта на овој предмет е да им се овозможи на студентите да се стекнат со знаења за основните концепти кои помагаат за подобро дизајнирање и имплементација на стратегии на цени. Исто така, овој предмет има за цел да им помогне на студентите да научат да ги синтетизираат економските и маркетинг принципите со сметководствените и финансиските информации и да ги анализираат опциите за цени во рамките на пазарните, правните и корпоративните ограничувања. Во рамки на програмата на предметот се изучуваат цените на земјоделските производи кои имаат значајно влијание на севкупниот општествено-економски развој и развојот на одделните сектори во економија.</p> <p>Овој предмет ги подготвува студентите да се справат со стратешките и тактичките прашања за цените и да ги идентификуваат промените што го зголемуваат профитот во ценовните практики низ низа професионални контексти - како менаџмент консултанти, менаџери на производство, претприемачи и слично.</p> <p>Оспособен за компетенции):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Изучување и разбирање на современите ценовни практики, - Стекнување на знаења за економската теорија на одредување на цените и некои економски концепти корисни за ценовните стратегии, - Развивање на аналитички способности за причинско последични предвидување на релација цена-понуѓа-побарувачка, - Аналитички пристап во развивање и имплементација на ценовните стратегии на домашниот и меѓународниот пазар, - Утврдување на улогата на цените во сигнализирањето на корпоративните чинители, потенцијалните клиенти, конкуренцијата и пазарот во целина, - Разбирање на проблематиката на цени во земјоделството и анализирање, - Аналитички пристап во формирање и регулирање на цени на земјоделските производи. 			
11.	<p>Содржина на предметната програма:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Современи практики во управувањето со цени ➤ Стратегиски пристап во формирањето на цените ➤ Анализа на понуда, побарувачка и цени ➤ Цената и перцепцијата на потрошувачите за вредност ➤ Детерминирање на трошоците во одредувањето на цената ➤ Развивање на ценовни стратегии ➤ Ценовни стратегии и нивното влијание врз корпоративната профитабилност ➤ Политика на цени во земјоделството ➤ Формирање и регулација на цени на земјоделските производи 			
12.	<p>Методи на учење:</p> <p>Наставата се изведува во облик на предавања со дискусии, со интерактивни методи кои вклучуваат самостојни задачи на студентите, презентации и друго.</p>			
13.	Вкупен расположлив фонд на време	15 недели 5 ЕКТС x 30 часови = 150 часови Неделен фонд на часови (1+1)		
14.	Распределба на расположливо време	12 недели + 3 недели консултации 15+15+120=150 часови		

15.	Форми на наставните активности		15.1.	Предавања-теоретска настава	15 часови	
			15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа	15 часови	
16.	Други форми на активности		16.1.	Семинарска работа	30 часови	
			16.2.	Самостојни задачи	45 часови	
			16.3.	Домашно учење	45 часови	
17.	Начин на оценување					
	17.1.	Тестови			60 бодови	
	17.2.	Семинарска работа/проект (презентација: писмена и усна)			30 бодови	
	17.3.	Активност и учество			10 бодови	
18.	Критериуми за оценување (бодови/оценка)		до 61 бода		5 (пет) (F)	
			од 61 до 68		6 (шест) (E)	
			од 69 до 76		7 (седум) (D)	
			од 77 до 84		8 (осум) (C)	
			од 85 до 92		9 (девет) (B)	
			од 93 до 100		10 (десет) (A)	
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит		<i>Редовност на настава и вежби, проектна задача</i>			
20.	Јазик на кој се изведува наставата		<i>Македонски јазик</i>			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата		<i>Механизми на интерна евалуација</i>			
22.	ЛИТЕРАТУРА					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Monroe Kent	Pricing – making profitable decision	McGrow-Hill Publishing company	2003
	2.	Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (ИКА),	Basic Analysis of Agricultural Prices for Decision-making	МИОА · USDA · ИКА	2017	
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
1.		Менкју Н	Принипи на економијата	Нампрес-Скопје	2007	