

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
образования
"САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ"

Кафедра № 81

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель направления

д.ю.н., проф.

(должность, уч. степень, звание)

В.В. Цмай

(инициалы, фамилия)

(подпись)

« 24 » июня 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Ценообразование во внешней торговле»
(Наименование дисциплины)

Код направления подготовки/ специальности	38.05.02
Наименование направления подготовки/ специальности	Таможенное дело
Наименование направленности	Правоохранительная деятельность
Форма обучения	очная

Санкт-Петербург– 2021

Аннотация

Дисциплина «Ценообразование во внешней торговле» входит в образовательную программу высшего образования – программу специалитета по направлению подготовки/ специальности 38.05.02 «Таможенное дело» направленности «Правоохранительная деятельность». Дисциплина реализуется кафедрой «№81».

Дисциплина нацелена на формирование у выпускника следующих компетенций:

ПК-2 «Способен определять ключевые индикаторы и тенденции развития международных и национальных экономических процессов, влияющие на принятие организационно-управленческих решений в сфере внешней торговли и таможенного дела»

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с получением студентами необходимых знаний для калькуляции и обоснования цены товара при выборе оптимальной стратегии ценообразования во внешнеэкономической деятельности компании с учетом факторов внутренней и внешней среды.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: (лекции, практические занятия, семинары, самостоятельная работа обучающегося).

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация в форме зачета.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

Язык обучения по дисциплине «русский».

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

1.1. Цели преподавания дисциплины

Дисциплина «Ценообразование во внешней торговле» соответствует общим целям образовательной программы высшего образования – программы специалитета по направлению подготовки/ специальности 38.05.02 «Таможенное дело» направленности «Правоохранительная деятельность». Целью учебной дисциплины «Ценообразование во внешней торговле» является получение студентами необходимых знаний и умений по выбору стратегии реализации внешнеэкономической деятельности с учетом факторов внутренней и внешней среды компании, навыков расчета и обоснования цены товара во внешней торговле, выявлении ключевых индикаторов развития международных и национальных экономических процессов, влияющих на принятие организационно-управленческих решений в сфере внешней торговли и таможенного дела.

Для достижения цели преподавания дисциплины в процессе изучения курса необходимо решить следующие задачи: развить экономическое мышление и интуицию для ориентации в сложных ситуациях; дать знания по ключевым методологическим вопросам ценообразования и основам формирования ценовой политики фирмы; обучить технике расчета различных видов цен; сформировать экономическое представление об особенностях и тенденциях ценообразования на мировых товарных рынках.

1.2. Дисциплина входит в состав части, формируемой участниками образовательных отношений, образовательной программы высшего образования (далее – ОП ВО).

1.3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОП ВО.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями или их частями. Компетенции и индикаторы их достижения приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Перечень компетенций и индикаторов их достижения

Категория (группа) компетенции	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
Профессиональные компетенции	ПК-2 Способен определять ключевые индикаторы и тенденции развития международных и национальных экономических процессов, влияющие на принятие организационно-управленческих решений в сфере внешней торговли и таможенного дела	ПК-2.3.4 знать формы и стратегии реализации внешнеэкономической деятельности, специфику ценообразования во внешней торговле ПК-2.У.4 уметь определять формы и стратегии реализации внешнеэкономической деятельности в соответствии с её целями и задачами, рассчитывать и обосновывать цену товара во внешней торговле ПК-2.В.4 владеть навыками выбора стратегии реализации внешнеэкономической деятельности с учетом факторов внутренней и внешней среды компании, составления калькуляции цены товара при осуществлении внешнеэкономической деятельности

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина может базироваться на знаниях, ранее приобретенных обучающимися при изучении следующих дисциплин:

–«Основы внешнеэкономической деятельности».

Знания, полученные при изучении материала данной дисциплины, имеют как самостоятельное значение, так и могут использоваться при изучении других дисциплин:

– «Экономический потенциал таможенной территории евразийского экономического союза (ЕАЭС)».

3. Объем и трудоемкость дисциплины

Данные об общем объеме дисциплины, трудоемкости отдельных видов учебной работы по дисциплине (и распределение этой трудоемкости по семестрам) представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Объем и трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Всего	Трудоемкость по семестрам
		№5
1	2	3
Общая трудоемкость дисциплины, ЗЕ/ (час)	3/ 108	3/ 108
Из них часов практической подготовки	17	17
Аудиторные занятия, всего час.	34	34
в том числе:		
лекции (Л), (час)	17	17
практические/семинарские занятия (ПЗ), (час)	17	17
лабораторные работы (ЛР), (час)		
курсовой проект (работа) (КП, КР), (час)		
экзамен, (час)		
Самостоятельная работа, всего (час)	74	74
Вид промежуточной аттестации: зачет, дифф. зачет, экзамен (Зачет, Дифф. зач, Экз.**)	Зачет	Зачет

Примечание: ** кандидатский экзамен

4. Содержание дисциплины

4.1. Распределение трудоемкости дисциплины по разделам и видам занятий.

Разделы, темы дисциплины и их трудоемкость приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Разделы, темы дисциплины, их трудоемкость

Разделы, темы дисциплины	Лекции (час)	ПЗ (СЗ) (час)	ЛР (час)	КП (час)	СРС (час)
Семестр 5					
Раздел 1. Внешнеторговая деятельность предприятий Тема 1.1. Условия и основные формы внешнеэкономической деятельности российских предприятий Тема 1.2 Стратегия внешнеторговой деятельности хозяйствующего субъекта товарного рынка Тема 1.3 Выбор партнера внешнеторговой сделки Тема 1.4 Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности	3	3			14

Тема 1.5 Экономическая эффективность внешнеторговой деятельности предприятия					
Раздел 2 Общая характеристика цен мирового рынка Тема 2.1 Виды цен мирового рынка Тема.2.2 Справочные цены, цены прейскурантов, каталогов, проспектов, цены предложений Тема.2.3 Аукционные цены, биржевые цены, цены торгов Тема.2.4 Расчетные цены Тема.2.5 Цены фактических сделок Тема.2.6 Соотношения между различными видами цен Тема.2.7 Понятие представительной цены мирового рынка (мировой цены)	3	3			14
Раздел 3. Методы и методология ценообразования Тема 3.1 Механизм ценообразования в торговле Тема 3.2. Методы и стратегии ценообразования Тема 3.3. Факторы, влияющие на ценовую политику предприятия Тема 3.4. Общая схема расчета цены Тема 3.5. Затратные методы ценообразования Тема 3.6. Рыночные методы определения цен Тема 3.7. Особенности ценообразования на новые товары и научно-техническую продукцию	3	3			14
Раздел 4. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок Тема.4.1 Особенности ценообразования в международной торговле Тема 4.2. Методы формирования контрактных цен Тема 4.3. Формирование цен на экспортируемую продукцию Тема 4.4. Формирование цен на импортируемую продукцию Тема 4.5. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию Тема 4.6. Влияние базисных условий поставки на цену товара Тема 4.7. Таможенные платежи в составе внешнеторговых цен	3	3			14
Раздел 5 Обоснование контрактных цен на базе конкурентных материалов Тема 5.1 Ценовая политика внешнеторгового контракта Тема 5.2. Контрактная цена и правила ее	5	5			18

фиксации Тема 5.3. Источники информации о ценах мирового рынка Тема 5.4. Определение контрактных цен на основе использования Тема 5.5. Основные этапы определения и проверки цен во внешнеэкономических контрактах Тема 5.6. Правила выбора контрактных цен при торговле сырьевыми и продовольственными товарами Тема 5.7. Воздействие государства на внешнеэкономическую деятельность					
Итого в семестре:	17	17			74
Итого:	17	17	0	0	74

Практическая подготовка заключается в непосредственном выполнении обучающимися определенных трудовых функций, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

4.2. Содержание разделов и тем лекционных занятий.

Содержание разделов и тем лекционных занятий приведено в таблице 4.

Таблица 4 – Содержание разделов и тем лекционного цикла

Номер раздела	Название и содержание разделов и тем лекционных занятий
1	<p>Тема 1.1. Условия и основные формы внешнеэкономической деятельности российских предприятий. Понятия: внешнеэкономическая деятельность; внешнеэкономические связи; внешнеэкономическая деятельность. Взаимосвязь мировых, внешнеэкономических и национальных цен. Политика свободной торговли и протекционизм. Либерализация внешней торговли и движения капитала. Международная конкурентоспособность отечественных организаций. Экспорт, импорт, иностранные инвестиции. Внешняя торговля. Производственно-техническое сотрудничество. Научно-техническое сотрудничество. Инвестиционный бизнес. Валютно-кредитные и финансовые отношения.</p> <p>Тема 1.2 Стратегия внешнеэкономической деятельности хозяйствующего субъекта товарного рынка. Инновационная стратегия. Стратегия диверсификации. Стратегия интернационализации. Стратегия глобализации. Стратегия кооперации. Технологические стратегии. Способы продвижения товара фирмы на мировой рынок. Потенциал и условия нового рынка. Интенсивность и практические приемы конкуренции. Цели и средства предприятия. Факторы, выхода предприятия на зарубежный рынок. Технология внедрения фирмы на международные рынки. Непрямой (косвенный) экспорт. Этапы принятия решений по выходу на международный рынок. Анализ деятельности предприятия на внутреннем рынке. Анализ маркетинговых возможностей и опасностей. Использование неизменного продукта и мероприятий по продвижению продукта на рынок по всему миру. Модификация тактики продвижения продукта на рынок.</p> <p>Тема 1.3 Выбор партнера внешнеэкономической сделки. Разработка маркетинговой программы по выходу на зарубежный рынок. Репутационный анализ фирмы-контрагента. Анализ платежеспособности потенциального контрагента. Анализ отношения контрагента к товарам конкурентов. Учет опыта прошлых сделок.</p>

	<p>Этапы выбора потенциального зарубежного партнера. Выбор способа поиска покупателя. Определение вида покупателя. Проверка покупателя.</p> <p>Тема 1.4 Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности. Источники хранения и распространения информации. Торгово-промышленная палата Российской Федерации. Банки, лицензии на валютные операции (Внешэкономбанк, Внешторгбанк). Торговые представительства Российской Федерации в иностранных государствах. Консультационные и информационные фирмы и агентства. Дипломатические и торговые представительства иностранных государств в Российской Федерации. Информация по зарубежным фирмам. Кредит-бюро. Торгово-промышленные палаты стран, городов, административных территорий. Информационное обслуживание, консультации, инжиниринговые, брокерские услуги. Государственные учреждения. Союзы предпринимателей. Организации содействия развитию производства и экспорта. Фондовые биржи.</p> <p>Тема 1.5 Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия. Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению внешнеэкономической деятельностью. Принцип сравнения с базовым вариантом. Принцип приведения затрат и результатов в сопоставимый вид. Показатель экономического эффекта от экспорта товаров. Показатель экономической эффективности экспорта. Экономический эффект импорта для внутреннего потребления (использования) импортируемой продукции. Показатель экономической эффективности импорта продукции для собственного использования. Экономическая эффективность импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке. Показатель интегрального экономического эффекта от экспортно-импортной деятельности.</p>
2	<p>Тема 2.1 Виды цен мирового рынка. Справочные, биржевые, аукционные цены. Топливо-сырьевые и сельскохозяйственные товары. Цены каталогов, проспектов. Цены преysкурантов. Цены предложений и цены фактических сделок (контрактов). Публикуемые и ограниченно доступные. Стадии процесса ценообразования. Механизм формирования. Полный или ограниченный учет ценообразующих факторов.</p> <p>Тема.2.2 Справочные цены, цены преysкурантов, каталогов, проспектов, цены предложений. Виды публикуемых цен мирового рынка. Группы топлива и промышленного сырья. Лесобумажные, сельскохозяйственные товары. Полуфабрикаты и готовые изделия. Усредненные цены производителей. Интересы потребителей продукции. Нижний и верхний уровни диапазона цен. Субъекты рынка. Количество и размер скидок. Организованные рынки. Колебания конъюнктуры. Анализ цен предложений. Транспортировка и коммерческие условия сделки.</p> <p>Тема.2.3 Аукционные цены, биржевые цены, цены торгов. Аукционы с повышением или понижением стартовой цены. Классические аукционы. Международные аукционы. Механизм формирования цен на аукционах. Уровень аукционных цен. Котировальные цены (котировки). Франко-склад биржи. Соотношение спроса и предложения на товар. Фьючерсная торговля. Цены по сделкам с немедленной поставкой (котировки «spot»). Цены по сделкам с отдаленным сроком поставки. Специализированная форма торговли. Механизм установления цен на торгах. Твердая, скользящая цена.</p> <p>Тема.2.4 Расчетные цены. Среднестатистические удельные цены. Цены расчетов (обоснований). Базовый конкурентный материал. Согласование цен внешнеэкономических контрактов.</p>

	<p>Тема.2.5 Цены фактических сделок. Контракты, договоры. Сфера товарооборота. Вид коммерческих операций. Способ установления цен в контрактах. Сфера товарооборота цены. Цены регулярных и разовых сделок. Цена краткосрочных и долгосрочных контрактов. Твердые, фиксированные цены. Цены с последующей фиксацией. Подвижные цены. Определение скользящей цены.</p> <p>Тема.2.6 Соотношения между различными видами цен. Обоснование экспортных или импортных цен. Качественные характеристики товара. Коммерческие условия. Размеры скидок. Скидки с проникновением на рынок. Моральное устаревание товара. Усиление монопольного положения поставщика. Связь показателя эластичности с изменением объема продаж и доходов. Уровни скидок на уторговывание. Рыночные цены предложений, прейскурантов и каталогов. Расчетные среднестатистические цены.</p> <p>Тема.2.7 Понятие, определение представительной цены мирового рынка (мировой цены). Операции в рамках внутрифирменного оборота транснациональных компаний. Внутрифирменные поставки. Внутрифирменный товарооборот. Характерные особенности процесса формирования и изменения цен мировой торговли. Многослойность мирового рынка. Дифференциация и множественность цен мировой торговли.</p>
3	<p>Тема 3.1 Механизм ценообразования в торговле. Источник формирования прибыли продавца. Потребительная стоимость. Процесс рыночного ценообразования. Структура и элементы механизма ценообразования.</p> <p>Тема 3.2. Методы и стратегии ценообразования. Научность обоснования цен. Ценообразование с ориентацией на издержки, затратные методы (ориентация на издержки производства). Ценообразование с ориентацией на спрос, рыночный метод (ориентация на конъюнктуру рынка). Ценообразование с ориентацией на конкуренцию, рыночный метод (ориентация на конъюнктуру рынка). Параметрические методы (ориентация на нормативы затрат, на технико-экономические параметры продукции). Анализ цен. Установление целей и направлений ценообразования. Окончательное принятие решения по ценовой стратегии.</p> <p>Тема 3.3. Факторы, влияющие на ценовую политику предприятия. Законодательные ограничения. Функции спроса на конкретный вид продукции. Влияние издержек. Расширение рыночной ниши. Удержание рыночной ниши. Максимизация прибыли при минимальном риске. Ценовая стратегия предприятия.</p> <p>Тема 3.4. Общая схема расчета цены. Постановка целей и задач ценообразования. Определение спроса и емкости рынка. Оценка издержек производства. Метод учета полных затрат. Метод учета прямых затрат. Анализ цен и качества товаров конкурентов. Выбор метода ценообразования. Затратные методы. Определение цены продажи с ориентацией на спрос. Определение цены с ориентацией на конкуренцию. Маркетинговые методы ценообразования. Методы ценообразования на новую продукцию с учетом жизненного цикла товара. Расчет исходной цены. Учет внешних и внутренних ценообразующих факторов. Установление окончательной цены.</p> <p>Тема 3.5. Затратные методы ценообразования. Прямые расходы (затраты). Косвенные затраты. Условно-постоянные и условно-пропорциональные (переменные) затраты. Метод «издержки+прибыль». Метод целевого ценообразования. Метод полных затрат. Метод прямых затрат. Метод предельных затрат. Метод «издержки-объем-прибыль». Доход на капитал (метод учета рентабельности инвестиций). Ценообразование через надбавку к</p>

	<p>цене (Mark Up).</p> <p>Тема 3.6. Рыночные методы определения цен. Ценообразование с ориентацией на спрос. Оптимальная цена продажи. Ценообразование с ориентацией на конкуренцию. Метод среднерыночных цен. Метод «гонки за лидером». Аукционный метод. Метод тендерного ценообразования. Маркетинговый подход к формированию продажной цены.</p> <p>Тема 3.7. Особенности ценообразования на новые товары и научно-техническую продукцию. Метод снятия сливок. Метод прорыва на рынок. Уровень договорных цен. Договорные цены на новую продукцию. Договорная цена на научно-техническую продукцию. Метод удельных показателей.</p>
4	<p>Тема 4.1. Особенности ценообразования в международной торговле. Оптовые цены на промышленную продукцию. Цены на продукцию строительства. Закупочные цены. Тарифы грузового и пассажирского транспорта. Розничные цены. Тарифы на платные услуги населению. Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот. Цена и стоимость. Циклы воспроизводства и цены. Монополии и цены.</p> <p>Тема 4.2. Методы формирования контрактных цен. Метод использования конкурентных материалов. Цены на импортируемую продукцию. Учет издержек производства. Комиссионное вознаграждение продавцов и представителей. Импортные таможенные расходы в стране покупателя. Транспортные издержки. Затраты на финансирование. Расходы по страхованию товара. Расходы по упаковке. Резервы, необходимые для покрытия непредвиденных рисков. Расходы по составлению контракта, оформлению сертификатов и прочих бумаг. Базисные условия поставки. Принцип конкурентного ценообразования.</p> <p>Тема 4.3. Формирование цен на экспортируемую продукцию. Схемы продвижения российских товаров на внешний рынок. Поставка по прямому внешнеторговому контракту. Поставка по договору поручения, комиссии, агентскому, заключенному с российским посредником. Поставка по консигнационному договору. Информация о рынке. Информация о конкуренции на рынке. Информация о ценах. Информация о правительственной политике. Информация о производстве и затратах. Информация о выручке от продажи товаров и прибыли. Принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Ценовая политика. Ценовая стратегия. Формулирование целей ценообразования. Общая политика ценообразования. Издержки производства. Управленческая и маркетинговая политика компании. Факторы спроса. Конкуренция.</p> <p>Тема 4.4. Формирование цен на импортируемую продукцию. Иностраные товары. Услуги. Технологии. Нематериальные ресурсы. Импорт промышленных и потребительских товаров. Импорт промежуточной продукции (сырья) и услуг. Расчет цены при импорте. Внесение коммерческих поправок. Тема 4.5. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию. Коммерческие, технико-экономические поправки. Абсолютные поправки. Относительные поправки. Поправки на количество товара. Поправки на условия продажи (оптом и в розницу). Поправки на снижение издержек производства и рост производительности труда. Поправки на серийность. Поправки на комплектацию. Поправки на вид цен конкурентного материала. Поправки на дату конкурентных материалов. Поправки на срок поставки. Поправки на различия в базисных условиях поставки. Поправки на валюту предстоящей сделки. Поправки на условия платежа. Поправки на дополнительные условия контракта. Поправки на комиссию посредника. Поправки на известность фирмы. Поправки на дополнительные условия</p>

	<p>контракта. Поправки на уторговывание. Поправки на разницу в технико-экономических параметрах. Тема 4.6. Влияние базисных условий поставки на цену товара. «Инкотермс 2020». Тема 4.7. Таможенные платежи в составе внешнеторговых цен. Таможенные платежи. Ввозная таможенная пошлина. НДС. Акциз. Таможенные сборы. Специальная пошлина. Антидемпинговая пошлина. Компенсационная пошлина. Методы определения таможенной стоимости. Контроль таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза.</p>
5	<p>Тема 5.1 Ценовая политика внешнеторгового контракта. Цена предложения продавца-экспортера. Цена спроса покупателя-импортера. Соответствие цены (стоимости товара) затратам на страховку и транспортировку товара. Наличие упаковки товара. Порядок и условия уменьшения цены товара в зависимости от системы возможных скидок. Условия осуществления платежей за товар. Общая (простая) скидка. Скидка за оборот (бонусная). Скидка за количество или серийность (прогрессивная). Дилерская скидка. Специальные скидки. Экспортные скидки. Скрытые скидки. Сезонные скидки. Льготная скидка. Скидка за платеж наличными. Скидка за объем товара.</p> <p>Тема 5.2. Контрактная цена и правила ее фиксации. Базис цены. Валюта цены. Валютная котировка. Способ фиксации цены.</p> <p>Тема 5.3. Источники информации о ценах мирового рынка. Оперативные данные о ценах на товары. Публикации международных экономических организаций. Отраслевые издания. Официальные статистические публикации. Справочные цены (официальные цены поставщиков). Аукционные, биржевые, цены торгов, предложений и фактических сделок.</p> <p>Тема 5.4. Определение контрактных цен на основе использования. Цены конкурентов на аналогичные товары. Конкурентные материалы. Обоснование экспортных или импортных цен. Принципы расчета цены товара в форме конкурентного листа. Экспортная и импортная контрактная цена.</p> <p>Тема 5.5. Основные этапы определения и проверки цен во внешнеторговых контрактах. Подбор и анализ конкурентной документации. Приведение цен мирового рынка и проверяемого контракта в сопоставимый вид. Подведение результатов контрольного расчета. Проверка обоснованности цен в экспортных и импортных сделках.</p> <p>Тема 5.6. Правила выбора контрактных цен при торговле сырьевыми и продовольственными товарами. Увеличение удельного веса долгосрочных контрактов. Способ установления цен с последующей фиксацией. Типовой контракт.</p> <p>Тема 5.7. Воздействие государства на внешнеторговую деятельность. Методы и приемы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Валютное регулирование и валютный контроль в Российской Федерации.</p>

4.3. Практические (семинарские) занятия

Темы практических занятий и их трудоемкость приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Практические занятия и их трудоемкость

№ п/п	Темы практических занятий	Формы практических занятий	Трудоемкость, (час)	Из них практической подготовки, (час)	№ раздела дисциплины
Семестр 5					
1	Анализ выполнения	Практическая работа	2	2	1

	обязательств по экспортным операциям во внешнеэкономической деятельности				
2	Анализ импорта товаров на условиях коммерческого кредита во внешней торговле	Практическая работа	2	2	1
3	Подбор ценовой информации в процессе подготовки внешнеэкономического контракта	Занятие по моделированию реальных условий	1	1	2
4	Информационное обеспечение внешнеэкономического ценообразования	Семинар	1	1	2
5	Цены мирового рынка. Анализ статистических данных	Семинар	1	1	2
6	Формирование ценовой стратегии на конкретном товарном рынке	Занятие по моделированию реальных условий	1	1	3
7	Расчет сравнительной эффективности отдачи средств, вложенных в экспортные операции	Практическая работа	2	2	3
8	Использование трансфертных цен в международном инвестировании	Практическая работа	2	2	3
9	Расчет розничной цены импортного товара с учетом внутренних налогов на всех этапах товародвижения	Практическое занятие	2	2	4
10	Платежи фирмы-экспортера при ввозе товара на территорию Российской Федерации	Практическое занятие. Решение ситуационных задач.	1	1	5
11	Анализ эффективности	Практическая работа	2	2	5

экспортно-импортных операций				
Всего		17		

4.4. Лабораторные занятия

Темы лабораторных занятий и их трудоемкость приведены в таблице 6.

Таблица 6 – Лабораторные занятия и их трудоемкость

№ /п	Наименование лабораторных работ	Трудоемкость, (час)	№ раздела дисциплины
Учебным планом не предусмотрено			

4.5. Курсовое проектирование/ выполнение курсовой работы

Учебным планом не предусмотрено

4.6. Самостоятельная работа обучающихся

Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость приведены в таблице 7.

Таблица 7 – Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость

Вид самостоятельной работы	Всего, час	Семестр 5, час
1	2	3
Изучение теоретического материала дисциплины (ТО)	30	30
Выполнение реферата (Р)	10	10
Подготовка к текущему контролю успеваемости (ТКУ)	10	10
Домашнее задание (ДЗ)	20	20
Подготовка к промежуточной аттестации (ПА)	4	4
Всего:	74	74

5. Перечень учебно-методического обеспечения

для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся указаны в п.п. 7-11.

6. Перечень печатных и электронных учебных изданий

Перечень печатных и электронных учебных изданий приведен в таблице 8.

Таблица 8– Перечень печатных и электронных учебных изданий

Шифр/ URL адрес	Библиографическая ссылка	Количество экземпляров в библиотеке (кроме электронных экземпляров)
https://urait.ru/viewer/cenoobrazovanie-vo-vneshney-torgovle-455603#page/32	Лузина, Т. В.	

	Ценообразование во внешней торговле : учебник для вузов / Т. В. Лузина, С. С. Решетникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 278 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07444-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	
http://znanium.com/bookread2.php?book=795839	Ценообразование: Учебное пособие / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова; Под ред. В.А. Слепова; Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2017. - 144 с.: 60x88 1/16. (o) ISBN 978-5-9776-0165-8	
[330 М76]	Молчанова С.М. Комплект контрольно-измерительных материалов по дисциплине «Формирование контрактных цен во внешнеэкономической деятельности»: учеб.-методич. пособие/ С.М. Молчанова. СПб.: ГУАП, 2017 г.	50 экз.

7. Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины приведен в таблице 9.

Таблица 9 – Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

URL адрес	Наименование
http://www.economy.gov.ru	Министерство экономического развития Российской Федерации
http://www.cbr.ru/	Центральный банк Российской Федерации
www.ereport.ru	Портал по мировой экономике
www.gks.ru	Федеральная служба государственной статистики
www.gtmarket.ru	РФ

www.imf.org www.wto.org www.worldbank.org http://www.doingbusiness.org/rankings http://www.minfin.ru/ru/ http://www.worldcustomsjournal.org http://www.customs.ru	Индексы и рейтинги Официальный сайт МВФ Официальный сайт ВТО Официальный сайт Всемирного Банка Рейтинги ведения бизнеса Министерство финансов Российской Федерации Международный таможенный электронный журнал Сайт Федеральной таможенной службы РФ
--	---

8. Перечень информационных технологий

8.1. Перечень программного обеспечения, используемого при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.

Перечень используемого программного обеспечения представлен в таблице 10.

Таблица 10– Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование
	Не предусмотрено

8.2. Перечень информационно-справочных систем, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Перечень используемых информационно-справочных систем представлен в таблице 11.

Таблица 11– Перечень информационно-справочных систем

№ п/п	Наименование
	Не предусмотрено

9. Материально-техническая база

Состав материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине, представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Состав материально-технической базы

№ п/п	Наименование составной части материально-технической базы	Номер аудитории (при необходимости)
1	Лекционная аудитория (для лекционных занятий)	Аудитория укомплектована специализированной мебелью, оборудованием, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории, набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями, обеспечивающими тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин (модулей).
2	Аудитория для практических занятий	Аудитория укомплектована специализированной мебелью, оборудованием, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории
3	Аудитории общего пользования	Аудитория укомплектована специализированной мебелью, оборудованием, техническими

	(для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации)	средствами обучения, служащими для предоставления учебной информации большой аудитории
4	Библиотека, Интернет-класс ГУАП (для самостоятельной работы)	Помещения укомплектованы специализированной мебелью, оборудованием, оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечено доступом в электронную информационно-образовательную среду ГУАП

10. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

10.1. Состав оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине приведен в таблице 13.

Таблица 13 – Состав оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Вид промежуточной аттестации	Перечень оценочных средств
Зачет	Список вопросов; Тесты; Задачи.

10.2. В качестве критериев оценки уровня сформированности (освоения) компетенций обучающимися применяется 5-балльная шкала оценки сформированности компетенций, которая приведена в таблице 14. В течение семестра может использоваться 100-балльная шкала модульно-рейтинговой системы Университета, правила использования которой, установлены соответствующим локальным нормативным актом ГУАП.

Таблица 14 – Критерии оценки уровня сформированности компетенций

Оценка компетенции 5-балльная шкала	Характеристика сформированных компетенций
«отлично» «зачтено»	– обучающийся глубоко и всесторонне усвоил программный материал; – уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает; – опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью направления; – умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи; – делает выводы и обобщения; – свободно владеет системой специализированных понятий.
«хорошо» «зачтено»	– обучающийся твердо усвоил программный материал, грамотно и по существу излагает его, опираясь на знания основной литературы; – не допускает существенных неточностей; – увязывает усвоенные знания с практической деятельностью направления; – аргументирует научные положения; – делает выводы и обобщения; – владеет системой специализированных понятий.
«удовлетворительно» «зачтено»	– обучающийся усвоил только основной программный материал, по существу излагает его, опираясь на знания только основной литературы; – допускает несущественные ошибки и неточности; – испытывает затруднения в практическом применении знаний направления;

Оценка компетенции	Характеристика сформированных компетенций
5-балльная шкала	
	<ul style="list-style-type: none"> – слабо аргументирует научные положения; – затрудняется в формулировании выводов и обобщений; – частично владеет системой специализированных понятий.
«неудовлетворительно» «не зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся не усвоил значительной части программного материала; – допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении проблем в конкретном направлении; – испытывает трудности в практическом применении знаний; – не может аргументировать научные положения; – не формулирует выводов и обобщений.

10.3. Типовые контрольные задания или иные материалы.

Вопросы (задачи) для экзамена представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Вопросы (задачи) для экзамена

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для экзамена	Код индикатора
	Учебным планом не предусмотрено	

Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для зачета / дифф. зачета	Код индикатора
1	Внешнеторговая деятельность предприятий.	ПК-2.3.4
2	Условия и основные формы внешнеэкономической деятельности российских предприятий.	
3	Стратегия внешнеторговой деятельности хозяйствующего субъекта товарного рынка.	
4	Выбор партнера внешнеторговой сделки. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности.	
5	Правила выбора контрактных цен при торговле сырьевыми и продовольственными товарами.	
6	Воздействие государства на внешнеторговую деятельность.	
7	Источники информации о ценах мирового рынка.	
8	Основные этапы определения и проверки цен во внешнеторговых контрактах.	
9	Методы и стратегии ценообразования.	ПК-2.У.4
10	Экономическая эффективность внешнеторговой деятельности предприятия.	
11	Виды цен мирового рынка.	
12	Справочные цены, цены прейскурантов, каталогов, проспектов, цены предложений.	
13	Аукционные цены, биржевые цены, цены торгов.	
14	Расчетные цены.	
15	Цены фактических сделок.	
16	Соотношения между различными видами цен.	
17	Понятие представительной цены мирового рынка (мировой цены).	
18	Методы и методология ценообразования.	

19	Механизм ценообразования в торговле.	
20	Методы и стратегии ценообразования.	
21	Факторы, влияющие на ценовую политику предприятия.	
22	Особенности формирования цен внешнеторговых сделок.	
23	Особенности ценообразования в международной торговле.	
24	Ценообразование с ориентацией на издержки, затратные методы (ориентация на издержки производства).	ПК-2.В.4
25	Ценообразование с ориентацией на спрос, рыночный метод (ориентация на конъюнктуру рынка).	
26	Ценообразование с ориентацией на конкуренцию, рыночный метод (ориентация на конъюнктуру рынка).	
27	Параметрические методы (ориентация на нормативы затрат, на технико-экономические параметры продукции).	
28	Методы формирования контрактных цен.	
29	Формирование цен на экспортируемую продукцию.	
30	Формирование цен на импортируемую продукцию.	
31	Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию.	
32	Влияние базисных условий поставки на цену товара.	
33	Таможенные платежи в составе внешнеторговых цен.	
34	Обоснование контрактных цен на базе конкурентных материалов.	
35	Ценовая политика внешнеторгового контракта.	
36	Контрактная цена и правила ее фиксации.	
37	Определение контрактных цен на основе использования.	
38	Методология калькулирования себестоимости единицы продукции. Прибыль и показатели рентабельности.	
39	Определение эффекта ТНК от интернационализации производства и применения трансфертных цен. Задача. Анализ выполнения обязательств по экспортным операциям во внешнеторговой деятельности Задача. Анализ импорта товаров на условиях коммерческого кредита во внешней торговле Задача. Расчет сравнительной эффективности отдачи средств, вложенных в экспортные операции Задача. Использование трансфертных цен в международном инвестировании Задача. Расчет розничной цены импортного товара с учетом внутренних налогов на всех этапах товародвижения Задача. Анализ эффективности экспортно-импортных операций	

Перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы

№ п/п	Примерный перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы
	Учебным планом не предусмотрено

Вопросы для проведения промежуточной аттестации в виде тестирования представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Примерный перечень вопросов для тестов

№ п/п	Примерный перечень вопросов для тестов	Код индикатора
1.	<p>Тест. Формы и стратегии реализации внешнеэкономической деятельности. Ценообразующие факторы.</p> <p>1. Внешняя торговля товарами включает в себя:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) торговлю патентами; b) торговлю услугами; c) торговлю валютой; d) торговлю минеральным сырьем. <p>2. Импорт услуг на территорию Российской Федерации представляет собой оказание услуги:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) нерезидентом РФ нерезиденту РФ; b) резидентом РФ нерезиденту РФ; c) нерезидентом РФ резиденту РФ; d) резидентом РФ резиденту РФ. <p>3. Услуги по определению страны происхождения товара в Российской Федерации оказывает:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Министерство экономического развития; b) Торгово-промышленная палата; c) Федеральная налоговая служба; d) Федеральная таможенная служба. <p>4. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза представляет собой:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) совокупность организаций и учреждений, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность на территории Таможенного союза; b) разновидность внешней торговли информацией; c) свод правил осуществления приграничной торговли на таможенной территории Российской Федерации; d) классификатор товаров, применяемый таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности в целях проведения таможенных операций. <p>5. Трансфертное ценообразование – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) реализация товаров по заниженным ценам взаимосвязанным лицам внутри одной крупной фирмы; b) калькуляция себестоимости товара его производителем; c) исчисление таможенной стоимости товара с целью взимания таможенных пошлин и сборов; d) завышение цены на товар в дискриминационных целях. 	ПК-2.3.4
2.	<p>Тест. Формы и стратегии реализации внешнеэкономической деятельности. Ценообразующие факторы.</p> <p>1. Внешняя торговля товарами включает в себя:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) торговлю патентами; b) торговлю услугами; c) торговлю валютой; d) торговлю минеральным сырьем. <p>2. Импорт услуг на территорию Российской Федерации представляет собой оказание услуги:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) нерезидентом РФ нерезиденту РФ; b) резидентом РФ нерезиденту РФ; c) нерезидентом РФ резиденту РФ; 	ПК-2.У.4

	<p>d) резидентом РФ резиденту РФ.</p> <p>3. Услуги по определению страны происхождения товара в Российской Федерации оказывает:</p> <p>a) Министерство экономического развития;</p> <p>b) Торгово-промышленная палата;</p> <p>c) Федеральная налоговая служба;</p> <p>d) Федеральная таможенная служба.</p> <p>4. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза представляет собой:</p> <p>a) совокупность организаций и учреждений, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность на территории Таможенного союза;</p> <p>b) разновидность внешней торговли информацией;</p> <p>c) свод правил осуществления приграничной торговли на таможенной территории Российской Федерации;</p> <p>d) классификатор товаров, применяемый таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности в целях проведения таможенных операций.</p> <p>5. Трансфертное ценообразование – это:</p> <p>a) реализация товаров по заниженным ценам взаимосвязанным лицам внутри одной крупной фирмы;</p> <p>b) калькуляция себестоимости товара его производителем;</p> <p>c) исчисление таможенной стоимости товара с целью взимания таможенных пошлин и сборов;</p> <p>d) завышение цены на товар в дискриминационных целях.</p>	
3.	<p>Тест. Калькуляции цены товара при осуществлении внешнеэкономической деятельности.</p> <p>1. На сколько групп можно разделить термины в Инкотермс 2020?</p> <p>a) 5;</p> <p>b) 4;</p> <p>c) 2;</p> <p>d) 3.</p> <p>2. Инкотермс 2020 – это:</p> <p>a) Справочно-правовая система 2020 года выпуска;</p> <p>b) Сбор правил и терминов международной торговли;</p> <p>c) Массово-политическое издание;</p> <p>d) Производственно-практическое издание.</p> <p>3. Каков статус Инкотермс-2020?</p> <p>a) Обязательный (нормативный);</p> <p>b) Трехсторонний статус;</p> <p>c) Необязательный (факультативный);</p> <p>d) Обязательный только при экспортных товарах;</p> <p>e) Конституционно-правовой.</p> <p>4. Как использовать правила Инкоремс 2020:</p> <p>a) Путем инкорпорации Инкотермс-2020 в Ваш договор купли-продажи;</p> <p>b) Путем избрания соответствующего термина Инкотермс;</p> <p>c) Путем возможно более точного определения пункта или порта;</p> <p>d) Учитывая, что Инкотермс не представляют собой полный договор купли-продажи;</p> <p>e) Все перечисленное.</p>	ПК-2.В.4

5. Регулирует ли Инкотермс-2020 взаимоотношения с перевозчиком товара?
- Нет;
 - Да;
 - Нет, если иное не определяют участником ВЭД.
6. Инкотермс —2020 регулирует:
- Момент перехода права собственности на товар;
 - Отношения с перевозчиком;
 - Момент перехода риска по утере, гибели или порче товара от продавца к покупателю.
7. Соедините правильные обозначения правил для любого вида или видов транспорта и термины между собой:
- EXW;
 - FCA ;
 - CIP ;
 - DDP;
- Поставка с оплатой пошлин;
 - Франко перевозчик;
 - Франко завод;
 - Перевозка и страхование оплачены до..... .
8. Какие группы условия поставок товаров формируют Инкотермс-2020?
- E, F, P;
 - E, F, C;
 - E, F, C, D.
9. На каком этапе продвижения товара при наличии базиса поставки EXW по Инкотермс-2010 на покупателя переходит риск утраты товара?
- С даты размещения товара, доставленного продавцом к пункту отправления;
 - С даты предоставления товара продавцом покупателю;
 - С даты предоставления товара транспортной организации (перевозчику).
10. CIF– это:
- Поставка в месте назначения;
 - Свободно вдоль борта судна;
 - Стоимость, страхование и фрахт;
 - Стоимость и фрахт.
11. Принцип последовательности расположения базисных условий поставки в Инкотермс-2010:
- по видам транспорта;
 - по расходам по таможенной очистке товара;
 - последовательное увеличение ответственности от продавца к покупателю по доставке груза.
12. Чем принципиально отличаются базисные условия поставки (термины) по Инкотермс-2010 группы «С» и «D»?
- При «С» товар доставляется до места назначения только за счет продавца, при «D» — за счет и за риск продавца;
 - Расходами по погрузке / выгрузке товара;
 - При «С» товар доставляется до места назначения за счет покупателя.
13. Если покупатель не может обеспечить экспортную очистку

- товара в стране вывоза, применяется базис по Инкотермс-2020:
- a) CPT или CIP;
 - b) EXW;
 - c) FOB или FAS.
14. Соедините правильные обозначения правила для морского и внутреннего водного транспорта и термины между собой.
1. FAS;
 2. FOB;
 3. CFR;
 4. CIF;
 - a) Стоимость, страхование и фрахт;
 - b) Свободно на борту;
 - c) Стоимость и фрахт;
 - d) Свободно вдоль борта судна.
15. Последовательность расположения базисных условий поставки в Инкотермс-2020 определяется:
- a) по видам транспорта;
 - b) по расходам по таможенной очистке товара;
 - c) последовательное увеличение расходов и ответственности продавца по доставке груза.
16. Выберите самое выгодное базисное условие для продавца:
- a) FOB;
 - b) EXW;
 - c) DDU;
 - d) CIF.
17. Сколько терминов в Инкотермс-2020?
- a) 5;
 - b) 11;
 - c) 9;
 - d) 13.
18. Какая группа по «Инкотермс-2020» устанавливает правила, согласно которым экспортер отвечает за прибытие товара в согласованный пункт (порт) назначения и несет все расходы по доставке и возможные риски?
- a) Группа F;
 - b) Группа C;
 - c) Группа D.
19. Правила Инкотермс-2020 являются:
- a) нормой международного права;
 - b) международным обычаем;
 - c) национальным документом.
20. Группа D - это:
- a) Обязательства продавца минимальны и ограничиваются предоставлением товара в распоряжение покупателя;
 - b) Обязательства продавца ограничиваются отправкой товара, основная перевозка им не оплачена;
 - c) Продавец организует и оплачивает перевозку без принятия на себя связанных с ней рисков;
 - d) Расходы и риски продавца максимальны, так как он обязан предоставить товары в распоряжение покупателя в оговоренном месте назначения (обеспечить прибытие).
21. Группа E-это:

	<p>a) Обязательства продавца ограничиваются отправкой товара, основная перевозка им не оплачена;</p> <p>b) Продавец организует и оплачивает перевозку без принятия на себя связанных с ней рисков;</p> <p>c) Расходы и риски продавца максимальны, так как он обязан предоставить товары в распоряжение покупателя в оговоренном месте назначения (обеспечить прибытие).</p> <p>d) Обязательства продавца минимальны и ограничиваются предоставлением товара в распоряжение покупателя;</p> <p>22. Регулирует ли Инкотермс-2020 момент перехода права собственности на товар?</p> <p>a) Нет;</p> <p>b) Нет, если иное не определяют участники ВЭД;</p> <p>c) Да.</p> <p>23. Какие четыре вида исключили из Инкотермс-2020?</p> <p>a) DAP, CIP, CPT, DDP;</p> <p>b) DDU, DAF, DEQ, DES;</p> <p>c) FOB, FAS, EXW, FCA.</p> <p>24. Какие главные вопросы внешнеторговой сделки регулирует по ИНКОТЕРМС-2020 (базисные условия) поставки?</p> <p>a) Определение маршрута транспортировки и вида транспорта;</p> <p>b) Определение способа упаковки товара и его маркировки в различных климатических условиях;</p> <p>c) Распределение транспортных расходов, рисков и определение места поставки.</p> <p>25. Какая категория охватывает условия перевозки груза с доставкой?</p> <p>a) F;</p> <p>b) D;</p> <p>c) C.</p> <p>26. Какие правила перевозки грузов регламентируются правилами Инкоремс-2020?</p> <p>a) Отгрузка, доставка, основная перевозка оплачена продавцом, основная перевозка не оплачена продавцом;</p> <p>b) Доставка, основная перевозка не оплачена продавцом, основная перевозка оплачена продавца;</p> <p>c) Доставка, основная перевозка оплачена продавцом, основная перевозка не оплачена продавцом, отгрузка.</p> <p>27. Какие виды транспортов не входят в правила перевозки Инкотермс-2020?</p> <p>a) Водный транспорт;</p> <p>b) Воздушный транспорт;</p> <p>c) Железнодорожный транспорт;</p> <p>d) Все виды транспорта входят.</p> <p>28.Какая категория Инкотермс-2020 регламентирует условия перевозки груза с доставкой?</p> <p>a) D;</p> <p>b) E;</p> <p>c) F;</p> <p>d) C.</p> <p>29. Предусматривается ли в каком-либо определении Инкотермс-2020 понятие пошлины?</p>	
--	--	--

	а) Да; б) Нет. 30. Отличается ли перевозка любым транспортом от перевозки морским транспортным судном согласно Интермс-2020? а) Нет; б) Да. 31. При выборе того или иного базиса поставки необходимо строго придерживаться: а) Терминологии справочно-правовых систем; б) Терминологии ИНКОТЕРМС; в) Нет необходимости придерживаться терминологий. 32. Обязательно ссылаться на редакцию ИНКОТЕРМС: а) Да; б) Нет. 33. Правила Инкотермс представляют сокращенные по первым трем буквам: а) Название договоров купли-продажи; б) Торговые термины; в) Первые буквы стран, заключивших договор по классификации.	
--	---	--

Перечень тем контрольных работ по дисциплине обучающихся заочной формы обучения, представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Перечень контрольных работ

№ п/п	Перечень контрольных работ
	Не предусмотрено

10.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания индикаторов, характеризующих этапы формирования компетенций, содержатся в локальных нормативных актах ГУАП, регламентирующих порядок и процедуру проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся ГУАП.

11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Целью учебной дисциплины «Ценообразование во внешней торговле» является получение студентами необходимых знаний и умений по выбору стратегии реализации внешнеэкономической деятельности с учетом факторов внутренней и внешней среды компании, навыков расчета и обоснования цены товара во внешней торговле, выявлении ключевых индикаторов развития международных и национальных экономических процессов, влияющих на принятие организационно-управленческих решений в сфере внешней торговли и таможенного дела.

Для достижения цели преподавания дисциплины в процессе изучения курса необходимо решить следующие задачи: развить экономическое мышление и интуицию для ориентации в сложных ситуациях; дать знания по ключевым методологическим вопросам ценообразования и основам формирования ценовой политики фирмы; обучить технике расчета различных видов цен; сформировать экономическое представление об особенностях и тенденциях ценообразования на мировых товарных рынках.

11.1. Методические указания для обучающихся по освоению лекционного материала.

Основное назначение лекционного материала – логически стройное, системное, глубокое и ясное изложение учебного материала. Назначение современной лекции в рамках дисциплины не в том, чтобы получить всю информацию по теме, а в освоении фундаментальных проблем дисциплины, методов научного познания, новейших

достижений научной мысли. В учебном процессе лекция выполняет методологическую, организационную и информационную функции. Лекция раскрывает понятийный аппарат конкретной области знания, её проблемы, дает цельное представление о дисциплине, показывает взаимосвязь с другими дисциплинами.

Планируемые результаты при освоении обучающимися лекционного материала:

- получение современных, целостных, взаимосвязанных знаний, уровень которых определяется целевой установкой к каждой конкретной теме;
- получение опыта творческой работы совместно с преподавателем;
- развитие профессионально-деловых качеств, любви к предмету и самостоятельного творческого мышления.
- появление необходимого интереса, необходимого для самостоятельной работы;
- получение знаний о современном уровне развития науки и техники и о прогнозе их развития на ближайшие годы;
- научиться методически обрабатывать материал (выделять главные мысли и положения, приходить к конкретным выводам, повторять их в различных формулировках);
- получение точного понимания всех необходимых терминов и понятий.

Лекционный материал может сопровождаться демонстрацией слайдов и использованием раздаточного материала при проведении коротких дискуссий об особенностях применения отдельных тематик по дисциплине.

Структура предоставления лекционного материала:

Раздел 1. Внешнеторговая деятельность предприятий

Тема 1.1. Условия и основные формы внешнеэкономической деятельности российских предприятий

Тема 1.2 Стратегия внешнеторговой деятельности хозяйствующего субъекта товарного рынка

Тема 1.3 Выбор партнера внешнеторговой сделки

Тема 1.4 Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности

Тема 1.5 Экономическая эффективность внешнеторговой деятельности предприятия

Раздел 2 Общая характеристика цен мирового рынка

Тема 2.1 Виды цен мирового рынка

Тема.2.2 Справочные цены, цены прейскурантов, каталогов, проспектов, цены предложений

Тема.2.3 Аукционные цены, биржевые цены, цены торгов

Тема.2.4 Расчетные цены

Тема.2.5 Цены фактических сделок

Тема.2.6 Соотношения между различными видами цен

Тема.2.7 Понятие представительной цены мирового рынка (мировой цены)

Раздел 3. Методы и методология ценообразования

Тема 3.1 Механизм ценообразования в торговле

Тема 3.2. Методы и стратегии ценообразования

Тема 3.3. Факторы, влияющие на ценовую политику предприятия

Тема 3.4. Общая схема расчета цены

Тема 3.5. Затратные методы ценообразования

Тема 3.6. Рыночные методы определения цен

Тема 3.7. Особенности ценообразования на новые товары и научно-техническую продукцию

Раздел 4. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок

Тема.4.1 Особенности ценообразования в международной торговле

Тема 4.2. Методы формирования контрактных цен

Тема 4.3. Формирование цен на экспортируемую продукцию

Тема 4.4. Формирование цен на импортируемую продукцию

Тема 4.5. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию

Тема 4.6. Влияние базисных условий поставки на цену товара

Тема 4.7. Таможенные платежи в составе внешнеторговых цен

Раздел 5 Обоснование контрактных цен на базе конкурентных материалов

Тема 5.1 Ценовая политика внешнеторгового контракта

Тема 5.2. Контрактная цена и правила ее фиксации

Тема 5.3. Источники информации о ценах мирового рынка

Тема 5.4. Определение контрактных цен на основе использования

Тема 5.5. Основные этапы определения и проверки цен во внешнеторговых контрактах

Тема 5.6. Правила выбора контрактных цен при торговле сырьевыми и продовольственными товарами

Тема 5.7. Воздействие государства на внешнеторговую деятельность

11.2. Методические указания для обучающихся по участию в семинарах.

Основной целью для обучающегося является систематизация и обобщение знаний по изучаемой теме, разделу, формирование умения работать с дополнительными источниками информации, сопоставлять и сравнивать точки зрения, конспектировать прочитанное, высказывать свою точку зрения и т.п. В соответствии с ведущей дидактической целью содержанием семинарских занятий являются узловые, наиболее трудные для понимания и усвоения темы, разделы дисциплины. Спецификой данной формы занятий является совместная работа преподавателя и обучающегося над решением поставленной проблемы, а поиск верного ответа строится на основе чередования индивидуальной и коллективной деятельности.

При подготовке к семинарскому занятию по теме прослушанной лекции необходимо ознакомиться с планом его проведения, с литературой и научными публикациями по теме семинара.

Требования к проведению семинаров

Семинар – один из наиболее сложных и в то же время плодотворных видов (форм) вузовского обучения и воспитания. В условиях высшей школы семинар – один из видов практических занятий, проводимых под руководством преподавателя, ведущего научные исследования по тематике семинара и являющегося знатоком данной проблемы или отрасли научного знания.

Семинар предназначается для углубленного изучения дисциплины и овладения методологией применительно к особенностям изучаемой отрасли науки. При изучении дисциплины семинар является не просто видом практических занятий, а, наряду с лекцией, основной формой учебного процесса.

Семинар:

- Информационное обеспечение внешнеторгового ценообразования
- Цены мирового рынка. Анализ статистических данных

11.3. Методические указания для обучающихся по прохождению практических занятий.

Практическое занятие является одной из основных форм организации учебного процесса, заключающаяся в выполнении обучающимися под руководством преподавателя комплекса учебных заданий с целью усвоения научно-теоретических основ учебной дисциплины, приобретения умений и навыков, опыта творческой деятельности.

Целью практического занятия для обучающегося является привитие обучающимся умений и навыков практической деятельности по изучаемой дисциплине.

Планируемые результаты при освоении обучающимися практических занятий:

– закрепление, углубление, расширение и детализация знаний при решении конкретных задач;

- развитие познавательных способностей, самостоятельности мышления, творческой активности;
- овладение новыми методами и методиками изучения конкретной учебной дисциплины;
- выработка способности логического осмысления полученных знаний для выполнения заданий;
- обеспечение рационального сочетания коллективной и индивидуальной форм обучения.

Требования к проведению практических занятий

Практическое занятие является одной из основных форм организации учебного процесса, заключающейся в выполнении обучающимися под руководством преподавателя комплекса учебных заданий с целью усвоения научно-теоретических основ учебной дисциплины, приобретения умений и навыков, опыта творческой деятельности.

Целью практического занятия для обучающегося является привитие обучающемуся умений и навыков практической деятельности по изучаемой дисциплине.

Планируемые результаты при освоении обучающимся практических занятий:

- закрепление, углубление, расширение и детализация знаний при решении конкретных задач;
- развитие познавательных способностей, самостоятельности мышления, творческой активности;
- овладение новыми методами и методиками изучения конкретной учебной дисциплины;
- выработка способности логического осмысления полученных знаний для выполнения заданий;
- обеспечение рационального сочетания коллективной и индивидуальной форм обучения.

Функции практических занятий:

- познавательная;
- развивающая;
- воспитательная.

По характеру выполняемых обучающимся заданий по практическим занятиям подразделяются на:

- ознакомительные, проводимые с целью закрепления и конкретизации изученного теоретического материала;
- аналитические, ставящие своей целью получение новой информации на основе формализованных методов;
- творческие, связанные с получением новой информации путем самостоятельно выбранных подходов к решению задач.

Формы организации практических занятий определяются в соответствии со специфическими особенностями учебной дисциплины и целями обучения. Они могут проводиться:

- в интерактивной форме (решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий, деловые игры, игровое проектирование, имитационные занятия, выездные занятия в организации (предприятия), деловая учебная игра, ролевая игра, психологический тренинг, кейс, мозговой штурм, групповые дискуссии);
- в не интерактивной форме (выполнение упражнений, решение типовых задач, решение ситуационных задач и другое).

В ходе практических занятий активно рассматриваются реальные ситуации, имеющие место во внешнеэкономической деятельности, при заключении внешнеторговых контрактов – рассматриваются 10 ситуаций с конкретными заданиями, в качестве кейсов

конкретные ситуации по заключению внешнеторгового контракта с рассмотрением внешнеторговых документов.

Темы докладов для подготовки к практическим занятиям:

1. Роль цен в рыночной экономике
2. Ценовые реформы в России.
3. Государственное регулирование цен в зарубежных странах.
4. Система цен в рыночной экономике, принципы дифференциации цен
5. Состав и структура контрактной цены
6. Государственное регулирование контрактных цен
7. Формы и методы воздействия государства на цены
8. Расчет цен на экспортируемую продукцию
9. Методология расчета цен на импортируемую продукцию
10. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию
11. Зависимость контрактной цены от структуры рынка
12. Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами
13. Особенности внешнеторговых операций по основным товарным группам
14. Обоснование цены с учетом транспортного фактора во внешнеэкономической деятельности
15. Ценовая политика западных фирм и конкурентоспособность продукции
16. Понятие и виды скидок на приобретение продукции во внешнеэкономической деятельности
17. Трансфертная цена
18. Использование ценового фактора в повышении конкурентоспособности предприятия – участника ВЭД
19. Виды ценовой политики во внешнеэкономической деятельности предприятия
20. Факторы, влияющие на принятие ценового решения в условиях работы на внешнем рынке
21. Особенности процесса ценообразования во внешней торговле
22. Валютные оговорки в контрактах купли – продажи товаров и их виды
23. Учет качества при формировании цены внешнеторгового контракта
24. Затратный метод формирования цен во внешнеторговых контрактах
25. Калькуляция затрат при формировании цен внешнеторговых контрактных цен, её составляющие
26. Влияние транспортной составляющей на цены внешнеторговых контрактов
27. Понятие и методы определения экономического эффекта экспорта/импорта
28. Понятие и методы определения экономической эффективности экспорта/импорта

Выполнение практических работ (табл.5):

- Анализ выполнения обязательств по экспортным операциям во внешнеэкономической деятельности
- Анализ импорта товаров на условиях коммерческого кредита во внешней торговле
- Расчет сравнительной эффективности отдачи средств, вложенных в экспортные операции
- Использование трансфертных цен в международном инвестировании
- Расчет розничной цены импортного товара с учетом внутренних налогов на всех этапах товародвижения
- Анализ эффективности экспортно-импортных операций

11.4. Методические указания для обучающихся по прохождению самостоятельной работы

В ходе выполнения самостоятельной работы, обучающийся выполняет работу по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Самостоятельная работа студентов осуществляется в читальном зале по адресу: СПб, Ул.Большая Морская, дом 67 или ул. Ленсовета, дом 14 с использованием лицензионного программного обеспечения MS Office и интернет – ресурсов.

В процессе выполнения самостоятельной работы, у обучающегося формируется целесообразное планирование рабочего времени, которое позволяет им развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивает высокий уровень успеваемости в период обучения, помогает получить навыки повышения профессионального уровня.

Самостоятельная работа студента по изучению учебной дисциплины является важным условием освоения учебного материала и формирования профессиональных знаний и навыков. В процессе самостоятельной работы студент развивает свои аналитические способности, навыки самоорганизации, вырабатывает привычку систематического чтения.

Методические вопросы для самостоятельной работы:

1. Конспектирование учебного материала по учебной и научной литературе.
2. Работа в электронной библиотечной системе.
3. Проработка учебного материала по конспектам лекций, учебной и научной литературе.
4. Работа с тестами и подготовка к терминологическому диктанту.
5. Промежуточная аттестация при тестировании (таблица 18)
6. Выполнение домашнего задания.
7. Подготовка к зачету по вопросам дисциплины.

Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине размещены на <https://drive.google.com/drive/folders/1UJvKA3e8KPfx4rjAQjt73eYS9DdKU7FF?usp=sharing>

11.5. Методические указания для обучающихся по прохождению текущего контроля успеваемости.

Текущий контроль успеваемости предусматривает контроль качества знаний обучающихся, осуществляемого в течение семестра с целью оценивания хода освоения дисциплины.

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплин (модулей) и прохождения практик, и проводится на любом из видов учебных занятий.

Методы ТКУ обучающихся:

- устный опрос на занятиях;
- систематическая проверка выполнения индивидуальных заданий;
- тестирование;
- контроль самостоятельных работ (в письменной или устной формах).

11.6. Методические указания для обучающихся по прохождению промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация обучающихся предусматривает оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине. Она включает в себя:

- зачет – это форма оценки знаний, полученных обучающимся в ходе изучения учебной дисциплины в целом или промежуточная (по окончании семестра) оценка знаний обучающимся по отдельным разделам дисциплины с аттестационной оценкой «зачтено» или «не зачтено».

Зачёт проводится в течение недели, предшествующей началу экзаменационной в устной форме. Система оценок при проведении промежуточной аттестации осуществляется в соответствии с требованиями Положений «Положение о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов и аспирантов ГУАП, обучающихся по образовательным программам высшего образования».

Лист внесения изменений в рабочую программу дисциплины

Дата внесения изменений и дополнений. Подпись внесшего изменения	Содержание изменений и дополнений	Дата и № протокола заседания кафедры	Подпись зав. кафедрой