

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

Кафедра № 81

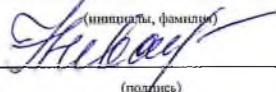
УТВЕРЖДАЮ

Руководитель образовательной программы

доц., к.э.н., доц.

(должность, уч. степень, звание)

Н.А. Иванова

  
(подпись)

«26» июня 2024 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Формирование контрактных цен во внешнеэкономической деятельности»  
(Наименование дисциплины)

Код направления подготовки/ специальности	38.04.01
Наименование направления подготовки/ специальности	Экономика
Наименование направленности	Финансы
Форма обучения	заочная
Год приема	2024

Лист согласования рабочей программы дисциплины

Программу составил (а)

доц., к.э.н., доц.

(должность, уч. степень, звание)



24.06.2024

(подпись, дата)

С.М.Молчанова

(инициалы, фамилия)

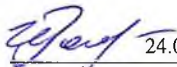
Программа одобрена на заседании кафедры № 81

«24» июня 2024 г, протокол № 12

Заведующий кафедрой № 81

к.э.н., доц.

(уч. степень, звание)



24.06.2024

(подпись, дата)

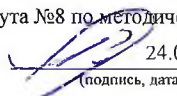
И.В. Романова

(инициалы, фамилия)

Заместитель директора института №8 по методической работе

доц., к.э.н., доц.

(должность, уч. степень, звание)



24.06.2024

(подпись, дата)

Л.В. Рудакова

(инициалы, фамилия)

## Аннотация

Дисциплина «Формирование контрактных цен во внешнеэкономической деятельности» входит в образовательную программу высшего образования – программу магистратуры по направлению подготовки/ специальности 38.04.01 «Экономика» направленности «Финансы». Дисциплина реализуется кафедрой «№81».

Дисциплина нацелена на формирование у выпускника следующих компетенций:

УК-2 «Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла»

ПК-5 «Способен формировать и прогнозировать диапазон цен на товары, работы и услуги, проводить экспертизу ценообразования и ценового демпинга, привлекать посевные и венчурные инвестиции»

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с методами определения цен на товары, работы и услуги в условиях внешнеэкономической деятельности, анализом факторов, влияющих на ценообразование, экспертизой ценовой политики, механизмами привлечения посевных и венчурных инвестиций для обеспечения успешной деятельности внешнеэкономических проектов.

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 экзамена.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

Язык обучения по дисциплине «русский».

## 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

1.1. Дисциплина «Формирование контрактных цен во внешнеэкономической деятельности» направлена на предоставление обучающимся необходимых знаний, умений и навыков в области эффективного определения, анализа и прогнозирования цен на товары, работы и услуги в контексте внешнеэкономической деятельности. Дисциплина создает поддерживающую образовательную среду для освоения студентами методов ценообразования, оценки влияния различных факторов на формирование цен, экспертизы ценообразовательных стратегий и предоставляет обучающимся возможность развить и продемонстрировать навыки в области эффективного управления проектами на всех этапах привлечения инвестиций для успешной реализации внешнеэкономических проектов в условиях глобальных финансовых рынков, соответствуя общим целям образовательной программы магистратуры по направлению подготовки/ специальности 38.04.01 «Экономика» направленности «Финансы». Цель преподавания дисциплины состоит в развитии навыков управления проектами и ценообразования, а также способности привлекать инвестиции, необходимые для успешной внешнеэкономической деятельности в области финансов.

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
Универсальные компетенции	УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.3.1 знать этапы жизненного цикла проекта; виды ресурсов и ограничений для решения проектных задач; необходимые для осуществления проектной деятельности правовые нормы и принципы управления проектами УК-2.3.2 знать цифровые инструменты, предназначенные для разработки проекта/решения задачи; методы и программные средства управления проектами УК-2.У.1 уметь определять целевые этапы, основные направления работ; объяснять цели и формулировать задачи, связанные с подготовкой и реализацией проекта УК-2.В.1 владеть навыками управления проектом на всех этапах его жизненного цикла УК-2.В.2 владеть навыками решения профессиональных задач в условиях цифровизации общества
Профессиональные компетенции	ПК-5 Способен формировать и прогнозировать диапазон цен на товары, работы и	ПК-5.3.1 знать гражданское, налоговое, бюджетное законодательства РФ, методики ценообразования, теоретические вопросы, связанные с использованием и развитием посевных и венчурных инвестиций, венчурные

	услуги, проводить экспертизу ценообразования и ценового демпинга, привлекать посевные и венчурные инвестиции	фонды, методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта ПК-5.У.1 уметь применять актуальные методы ценообразования по вопросам формирования цен на товары, работы, услуги, осуществлять факторный анализ, анализировать демпинг и ценовой сговор при формировании диапазона цен на товары, работы, услуги ПК-5.У.2 уметь выбирать формы и варианты посевного и венчурного инвестирования ПК-5.В.1 владеть навыками исследования макроэкономических и микроэкономических факторов ценовой политики организации, внутренних факторов политики ценообразования, мониторинга ценовой политики организации ПК-5.В.2 владеть навыками разработки стратегии формирования цен на товары, работы, услуги, оценки эффективности и модернизация стратегии формирования цен на товары ПК-5.В.3 владеть навыками работы, услуги, консультирования по вопросам формирования ценовой политики, по применению различных методов ценообразования, по анализу факторов ценообразования
--	--	--

## 2. Место дисциплины в структуре ОП

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

- «Разработка и финансирование инвестиционного проекта»,
- «Анализ финансовых рисков».

Знания, полученные при изучении материала данной дисциплины, имеют как самостоятельное значение, так и могут использоваться при прохождении практики.

## 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
		№4
1	2	3
<b>Общая трудоемкость дисциплины, ЗЕ/ (час)</b>	4/ 144	4/ 144
<b>Из них часов практической подготовки</b>	4	4
<b>Аудиторные занятия, всего час.</b>	16	16
в том числе:		
лекции (Л), (час)	8	8
практические/семинарские занятия (ПЗ),	8	8

(час)		
лабораторные работы (ЛР), (час)		
курсовой проект (работа) (КП, КР), (час)		
экзамен, (час)	9	9
<b>Самостоятельная работа</b> , всего (час)	119	119
<b>Вид промежуточной аттестации:</b> зачет, дифф. зачет, экзамен (Зачет, Дифф. зач, Экз.**)	Экз.	Экз.

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 4					
Раздел 1. Введение в ценообразование во внешнеэкономической деятельности Тема 1.1. Введение в дисциплину и её роль в внешнеэкономической сфере Тема 1.2. Основные понятия и принципы ценообразования во внешнеэкономической деятельности	1  1	1  1			29
Раздел 2. Методы анализа и прогнозирования цен в международной торговле Тема 2.1. Анализ макроэкономических и микроэкономических факторов ценообразования Тема 2.2. Прогнозирование диапазона цен и анализ ценовой политики	1  1	1  1			30
Раздел 3. Управление проектом ценообразования на международном рынке Тема 3.1. Этапы управления проектом ценообразования Тема 3.2. Управление проектом ценообразования на международном рынке	1  1	1  1			30
Раздел 4. Инновации и инвестиции в ценообразовании Тема 4.1. Привлечение инвестиций для поддержания конкурентоспособности цен Тема 4.2. Инновационные подходы к ценообразованию	1  1	1  1			30
Итого в семестре:	8	8			119
Итого	8	8	0	0	119

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><b>Введение в ценообразование во внешнеэкономической деятельности</b></p> <p><b>Тема 1.1. Введение в дисциплину и её роль в внешнеэкономической сфере</b></p> <p>Определение венчурного инвестирования и его ключевые характеристики. Роль венчурного инвестирования в стимулировании инноваций и развитии новых технологий. Связь между венчурным инвестированием и управлением проектами на всех этапах жизненного цикла. Этапы венчурного инвестирования: от предварительного анализа до выхода из инвестиций. Специфика управления проектом на разных этапах венчурного инвестирования. Влияние управления проектом на успешность венчурных инвестиций. Прогнозирование и формирование диапазона цен на инновационные продукты. Применение методов прогнозирования цен на инновационные продукты и услуги. Формирование диапазона цен в контексте рисков и неопределенности. Взаимосвязь между прогнозированием цен и способностью привлекать венчурные инвестиции. Экспертиза ценообразования и привлечение посевных и венчурных инвестиций. Методы и инструменты экспертизы ценообразования: анализ конкурентов, определение ценовых факторов. Привлечение посевных и венчурных инвестиций как финансовой поддержки инновационных проектов. Совместимость управления проектом и привлечения инвестиций в рамках венчурного инвестирования.</p> <p><b>Тема 1.2. Основные понятия и принципы ценообразования во внешнеэкономической деятельности</b></p> <p>Определение ключевых понятий: цена, стоимость, себестоимость, маржа. Виды ценообразования: адаптивное, пенетрационное, дифференцированное. Взаимосвязь между методами ценообразования и управлением проектом на разных этапах. Принципы ценообразования: принцип рыночной цены, принцип связанных лиц, принцип адекватной прибыли. Специфика управления проектом при применении разных принципов ценообразования. Влияние выбора принципов ценообразования на возможности привлечения венчурных инвестиций. Прогнозирование и формирование диапазона цен на международные товары и услуги. Методы прогнозирования цен на мировом рынке: анализ спроса и предложения, анализ мировых трендов. Формирование диапазона цен с учетом валютных колебаний и рисков. Связь между прогнозированием цен и способностью привлекать посевные и венчурные инвестиции. Экспертиза ценообразования и антидемпинговые меры. Методы и инструменты экспертизы ценообразования в контексте антидемпинговых мер. Анализ ситуаций ценового демпинга и его влияния на международный рынок. Роль экспертизы ценообразования в привлечении посевных и венчурных инвестиций в международную деятельность.</p>

2	<p><b>Методы анализа и прогнозирования цен в международной торговле</b></p> <p><b>Тема 2.1. Анализ макроэкономических и микроэкономических факторов ценообразования</b></p> <p>Влияние макроэкономических показателей на общий уровень цен. Анализ влияния инфляции, уровня безработицы и валютных колебаний на ценообразование. Зависимость управления проектом на разных этапах жизненного цикла от макроэкономической ситуации. Микроэкономические аспекты и ценообразование. Роль структуры рынка (монополия, олигополия, конкуренция) в ценообразовании. Влияние себестоимости, технологических инноваций и маржинальной прибыли на ценообразование. Экспертиза ценообразования и его макроэкономическая составляющая. Анализ взаимосвязи макроэкономических показателей с ценовой политикой организации. Методы и инструменты для проведения экспертизы ценообразования с учетом макроэкономических факторов. Возможности привлечения посевных и венчурных инвестиций на основе анализа макроэкономических влияний на ценообразование. Инновации, конкуренция и ценообразование. Влияние инноваций на формирование цен на рынке. Роль конкуренции в стимулировании ценовых стратегий. Применение методов управления проектом при внедрении инноваций и адаптации к конкурентной среде.</p> <p><b>Тема 2.2. Прогнозирование диапазона цен и анализ ценовой политики</b></p> <p>Методы прогнозирования диапазона цен. Анализ и применение статистических методов для прогнозирования цен на товары, работы и услуги. Роль экономических и финансовых моделей в прогнозировании диапазона цен. Как управление проектом влияет на точность прогнозирования цен в разные этапы жизненного цикла. Анализ ценовой политики организации. Методы анализа ценовой политики внутри организации и на рынке. Оценка влияния ценовой политики на позицию организации в конкурентной среде. Как управление проектом может влиять на эффективность ценовой политики. Экспертиза ценового демпинга и привлечение инвестиций. Методы определения ценового демпинга и его воздействия на рынок. Анализ влияния ценового демпинга на финансовые показатели организации. Возможности привлечения посевных и венчурных инвестиций на основе анализа ценовой политики. Управление ценовой политикой и адаптация к изменениям. Разработка стратегии управления ценовой политикой на разных этапах жизненного цикла продукта или услуги. Анализ эффективности и эластичности ценовых стратегий.</p>
3	<p><b>Управление проектом ценообразования на международном рынке</b></p> <p><b>Тема 3.1. Этапы управления проектом ценообразования</b></p> <p>Планирование проекта ценообразования. Определение целей и задач ценообразования на различных этапах жизненного</p>



цикла продукта. Разработка стратегии ценообразования, учитывающей конкурентную среду и ценовые ожидания клиентов. Влияние управления проектом на планирование стратегии ценообразования. Анализ ценовой политики и диапазона цен. Исследование макроэкономических и микроэкономических факторов, влияющих на ценообразование. Прогнозирование диапазона цен на основе анализа рыночных тенденций и внутренних факторов. Роль анализа ценовой политики в управлении проектом ценообразования. Реализация ценовой стратегии и экспертиза ценообразования. Определение конкретных цен на продукты, услуги или работы в соответствии с выбранной стратегией. Проведение экспертизы ценообразования для оценки согласованности с целями и задачами проекта. Взаимосвязь управления проектом с реализацией ценовой стратегии и экспертизой ценообразования. Адаптация и улучшение ценообразования. Мониторинг реакции рынка и клиентов на установленные цены. Применение методов анализа для выявления необходимости коррекции ценовой стратегии.

Тема 3.2. Управление проектом ценообразования на международном рынке

Исследование особенностей международного рынка и определение оптимальной стратегии ценообразования в зависимости от условий и конкурентной среды. Разработка комплексной ценовой политики, учитывающей мировые тенденции, валютные колебания и факторы конкуренции. Применение методов анализа данных и сценарного прогнозирования для определения будущих цен, а также выработка стратегий управления рисками изменения цен. Анализ ценообразования конкурентов, проведение экспертизы ценовой политики компании и определение ее конкурентной позиции на мировом рынке. Разработка стратегии привлечения инвестиций для осуществления международных проектов, оценка потенциальных инвесторов и формирование предложений. Исследование методов ценового демпинга, разработка стратегий предотвращения его негативного воздействия на компанию и рынок. Анализ влияния международных проектов на ценообразование компании, оценка эффективности проектов и их влияния на ценовую стратегию. Применение современных цифровых инструментов и аналитики для управления международными проектами ценообразования. Анализ налоговых и правовых норм международных рынков, разработка стратегий ценообразования с учетом этих аспектов. Использование математических моделей и симуляции для оценки различных сценариев ценообразования при участии в международных проектах. Исследование роли венчурных инвестиций в ценообразовании на мировом рынке, их влияния на конкурентоспособность. Анализ инновационных подходов к ценообразованию и их применение в контексте

	<p>международных проектов. Исследование влияния макроэкономических факторов на стратегии ценообразования в международных проектах. Разработка методов анализа и стратегий управления ценами при изменениях валютных курсов. Анализ различий в стратегиях ценообразования на разных мировых рынках и их применимость к компании. Исследование влияния политических событий и решений на стратегии ценообразования. Разработка стратегий ценообразования с учетом международных торговых соглашений и договоренностей. Анализ влияния международных инвестиций на ценообразование, оценка их эффективности. Развитие долгосрочной стратегии управления ценообразованием на международных рынках: Формирование и адаптация долгосрочной стратегии ценообразования в условиях международных проектов. Разработка механизмов интеграции международного ценообразования в общую стратегию компании. Анализ влияния ценообразования на конкурентоспособность международных проектов компании. Разработка стратегий ценообразования, учитывающих культурные различия и особенности международных рынков. Использование методов сравнения с конкурентами и оценки ценности продукции для управления ценообразованием на мировом рынке. Исследование влияния инноваций на стратегии ценообразования и их адаптацию к международным рынкам. Создание маркетинговых стратегий, опирающихся на правильное ценообразование на международном уровне.</p>
<p>4</p>	<p><b>Инновации и инвестиции в ценообразовании</b>  <b>Тема 4.1. Привлечение инвестиций для поддержания конкурентоспособности цен</b>  Особенности международного ценообразования. Анализ влияния глобальных факторов на ценообразование, таких как валютные колебания и тарифные барьеры. Разработка стратегий адаптации цен на различных международных рынках с учетом специфики каждого региона. Сгласованность международных стратегий ценообразования. Экспортные и импортные цены. Процесс определения экспортных и импортных цен, учитывающих логистические, налоговые и другие издержки. Влияние управления проектом на формирование экспортных и импортных цен при различных вариантах поставок. Роль ценовой стратегии в обеспечении конкурентоспособности на мировом рынке. Адаптация культурных и правовых особенностей. Анализ воздействия культурных различий на восприятие цен потребителями разных стран. Учет правовых ограничений и регулирований при формировании цен на международных рынках. Взаимосвязь управления проектом с адаптацией ценовой стратегии под культурные и правовые особенности. Риск ценового демпинга и поиск инвестиций. Исследование рисков и преимуществ ценового демпинга при выходе на международные рынки. Применение методов</p>

	<p>прогнозирования и анализа для снижения рисков ценового демпинга.</p> <p><b>Тема 4.2. Инновационные подходы к ценообразованию</b></p> <p>Дифференцированное ценообразование на основе инноваций. Внедрение инновационных элементов в продукт для создания уникальной ценности. Разработка стратегии ценообразования, учитывающей стоимость инноваций и ожидаемую дополнительную ценность для клиентов. Управление проектом для реализации инновационных изменений и обеспечения конкурентоспособности цен. Динамическое ценообразование в инновационной среде. Исследование динамических изменений на рынке и их влияния на ценообразование. Анализ использования динамических ценовых моделей для реагирования на изменения спроса и предложения. Роль управления проектом в адаптации стратегий ценообразования к быстро меняющейся инновационной среде. Инновационные методы ценовой дифференциации. Изучение различных методов ценовой дифференциации на основе инноваций, таких как динамическое, географическое и персонализированное ценообразование. Оценка эффективности инновационных методов дифференциации в контексте удержания клиентов и увеличения прибыли. Управление проектом для внедрения инновационных методов дифференциации и оценки их результатов. Использование технологий для инновационного ценообразования. Роль цифровых технологий и аналитики в инновационном ценообразовании.</p> <p>Применение биг-дата и машинного обучения для анализа данных и прогнозирования спроса.</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 4					
1	Анализ экономической эффективности контрактной сделки.	Практическая работа	1	1	1
2	Расчет розничной цены импортного товара с учетом внутренних налогов на всех этапах товародвижения.	Практическая работа	1	1	2
3	Обоснование контрактной цены при импорте	Практическая работа	1	1	3

4	Обоснование контрактной цены при экспорте	Практическая работа	1	1	4
5	Цены мирового рынка. Анализ статистических данных	семинар	1	1	2
6	Использование трансфертных цен в международном инвестировании	Практическая работа	1	1	4
7	Инновации в ценообразовании: Тенденции и вызовы	Семинар	1	1	3
8	Интеграция технологий и проектного управления в инновационное ценообразование	Семинар	1	1	1
Всего			8	8	

#### 4.4. Лабораторные занятия

Темы лабораторных занятий и их трудоемкость приведены в таблице 6.

Таблица 6 – Лабораторные занятия и их трудоемкость

№ п/п	Наименование лабораторных работ	Трудоемкость, (час)	Из них практической подготовки, (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 4, час
1	2	3
Изучение теоретического материала дисциплины (ТО)	20	20
Выполнение реферата (Р)	20	20
Подготовка к текущему контролю успеваемости (ТКУ)	20	20
Домашнее задание (ДЗ)	10	10

Контрольные работы заочников (КРЗ)	20	20
Подготовка к промежуточной аттестации (ПА)	29	29
Всего:	119	119

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)
<a href="https://urait.ru/viewer/cenoobrazovanie-vo-vneshney-torgovle-455603#page/32">https://urait.ru/viewer/cenoobrazovanie-vo-vneshney-torgovle-455603#page/32</a>	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	
<a href="http://znanium.com/bookread2.php?book=556450">http://znanium.com/bookread2.php?book=556450</a>	<u>Иванов Г. Г.</u> Современная контрактная система России (сфера госзакупок): Учебное пособие / Иванов Г.Г., Орлов С.Л. - М.:ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 144 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование) (Обложка. КБС) ISBN 978-5-8199-0662-0	
<a href="http://znanium.com/bookread2.php?book=503947">http://znanium.com/bookread2.php?book=503947</a>	<u>Карпов С. В.</u> Управление ценами: Учебник / Карпов С.В., Русин В.Н., Рожков И.В. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 236 с.: 60х90 1/16. - (Прикладной бакалавриат) (Переплёт) ISBN 978-5-9558-0432-3	
<a href="http://znanium.com/bookread2.php?book=533898">http://znanium.com/bookread2.php?book=533898</a>	<u>Тамбовцев В. Л.</u>	

	Тамбовцев, В.Л. Введение в экономическую теорию контрактов [Электронный ресурс] : Учеб. пособие / В.Л. Тамбовцев. - М.: ИНФРА-М, 2004. - 144 с. - (Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова). - ISBN 5-16-001804-2.	
<a href="https://znanium.ru/catalog/product/2061324">https://znanium.ru/catalog/product/2061324</a>	Бабаев, Ю. А. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности : учебник / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров, Ж. А. Кеворкова. — 3-е изд. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2024. — 349 с. - ISBN 978-5-9558-0510-8. - Текст : электронный.	
[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
<a href="http://www.economy.gov.ru">http://www.economy.gov.ru</a>	Министерство экономического развития Российской Федерации
<a href="http://www.cbr.ru/">http://www.cbr.ru/</a>	Центральный банк Российской Федерации
<a href="http://www.ereport.ru">www.ereport.ru</a>	Портал по мировой экономике
<a href="http://www.gks.ru">www.gks.ru</a>	Федеральная служба государственной статистики РФ
<a href="http://www.gtmarket.ru">www.gtmarket.ru</a>	РФ
<a href="http://www.imf.org">www.imf.org</a>	Индексы и рейтинги
<a href="http://www.wto.org">www.wto.org</a>	Официальный сайт МВФ
<a href="http://www.worldbank.org">www.worldbank.org</a>	Официальный сайт ВТО
<a href="http://www.doingbusiness.org/rankings">http://www.doingbusiness.org/rankings</a>	Официальный сайт Всемирного Банка
<a href="http://www.minfin.ru/ru/">http://www.minfin.ru/ru/</a>	Рейтинги ведения бизнеса
<a href="http://www.worldcustomsjournal.org">http://www.worldcustomsjournal.org</a>	Министерство финансов Российской Федерации
<a href="http://www.customs.ru">http://www.customs.ru</a>	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	Аудитория для практических занятий	Аудитория укомплектована специализированной мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории
2	Аудитория (лаборатория) для проведения лабораторных работ	Аудитория укомплектована специализированной мебелью, техническими средствами обучения, оснащена лабораторным оборудованием
3	Аудитории общего пользования (для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации)	Аудитория укомплектована специализированной мебелью, техническими средствами обучения, служащими для предоставления учебной информации большой аудитории
4	Библиотека, Интернет-класс ГУАП (для самостоятельной работы)	Помещения укомплектованы специализированной мебелью, 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
Экзамен	Список вопросов к экзамену; Экзаменационные билеты; Задачи; Тесты.

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»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обучающийся глубоко и всесторонне усвоил программный материал;</li> <li>– уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает;</li> <li>– опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью направления;</li> <li>– умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи;</li> <li>– делает выводы и обобщения;</li> <li>– свободно владеет системой специализированных понятий.</li> </ul>
«хорошо» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обучающийся твердо усвоил программный материал, грамотно и по существу излагает его, опираясь на знания основной литературы;</li> <li>– не допускает существенных неточностей;</li> <li>– увязывает усвоенные знания с практической деятельностью направления;</li> <li>– аргументирует научные положения;</li> <li>– делает выводы и обобщения;</li> <li>– владеет системой специализированных понятий.</li> </ul>
«удовлетворительно» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обучающийся усвоил только основной программный материал, по существу излагает его, опираясь на знания только основной литературы;</li> <li>– допускает несущественные ошибки и неточности;</li> <li>– испытывает затруднения в практическом применении знаний направления;</li> <li>– слабо аргументирует научные положения;</li> <li>– затрудняется в формулировании выводов и обобщений;</li> <li>– частично владеет системой специализированных понятий.</li> </ul>
«неудовлетворительно» «не зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обучающийся не усвоил значительной части программного материала;</li> <li>– допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении проблем в конкретном направлении;</li> <li>– испытывает трудности в практическом применении знаний;</li> <li>– не может аргументировать научные положения;</li> <li>– не формулирует выводов и обобщений.</li> </ul>

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
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сформулируйте основные этапы жизненного цикла проекта в контексте формирования контрактных цен во внешнеэкономической деятельности. Как каждый из этапов влияет на ценообразование?</li> <li>2. Определите виды ресурсов, которые необходимы для успешного выполнения проектных задач. Как отсутствие или ограниченность этих ресурсов может повлиять на формирование контрактных цен?</li> <li>3. Обоснуйте необходимость учета правовых норм и принципов управления проектами при разработке и обосновании контрактных цен. Как несоответствие этим нормам может повлиять на проект?</li> <li>4. Уточните понятие «ограничения проекта» и выявите типичные ограничения, которые могут возникнуть при формировании контрактных цен во внешнеэкономической деятельности. Как эти ограничения могут повлиять на итоговую цену контракта?</li> </ol>	УК-2.3.1
<ol style="list-style-type: none"> <li>5. Сформулируйте ключевые цифровые инструменты, используемые для разработки проекта по формированию контрактных цен. Как эти инструменты помогают в оптимизации процессов ценообразования?</li> <li>6. Определите методы и программные средства управления проектами, которые наиболее эффективны для контроля за процессом формирования контрактных цен. Какое влияние они оказывают на точность и эффективность ценообразования?</li> <li>7. Обоснуйте необходимость использования программных средств для управления проектами в процессе разработки и обоснования контрактных цен. Как такие средства могут способствовать более точному планированию и снижению рисков?</li> <li>8. Уточните понятие «цифровые инструменты управления проектами» и выявите основные их виды, которые применяются в процессе формирования контрактных цен. Как каждый из этих инструментов влияет на процессы планирования и контроля за выполнением проекта?</li> </ol>	УК-2.3.2
<ol style="list-style-type: none"> <li>9. Выявите целевые этапы подготовки и реализации проекта по формированию контрактных цен во внешнеэкономической деятельности. Какие ключевые задачи следует учитывать на каждом этапе?</li> <li>10. Рассмотрите основные направления работ, которые необходимы для успешного выполнения проекта по формированию контрактных цен. Как их можно оптимизировать для достижения наилучшего результата?</li> <li>11. Исследуйте процессы определения целей и формулирования задач в рамках подготовки и реализации проекта, направленного на формирование контрактных цен. Какие факторы могут влиять на эти процессы?</li> <li>12. Опишите в общих чертах подходы к объяснению целей проекта и формулировке задач, связанных с его реализацией. Какие методы наиболее эффективны для коммуникации этих аспектов с участниками проекта?</li> </ol>	УК-2.У.1
<ol style="list-style-type: none"> <li>13. Оцените влияние каждого этапа жизненного цикла проекта на формирование контрактных цен во внешнеэкономической</li> </ol>	УК-2.В.1

<p>деятельности.</p> <p>14. Примените принципы управления проектом на этапе планирования и объясните, как они могут оптимизировать контрактные цены.</p> <p>15. Определите основные риски на различных этапах жизненного цикла проекта и предложите меры по их минимизации для обеспечения стабильности контрактных цен.</p> <p>16. Проиллюстрируйте процесс прогнозирования контрактных цен на примере управления проектом во внешнеэкономической деятельности.</p>	
<p>17. Рассмотрите основные цифровые технологии, применяемые при формировании контрактных цен во внешнеэкономической деятельности, и оцените их эффективность.</p> <p>18. Проиллюстрируйте примеры использования цифровых инструментов для оптимизации процесса ценообразования в международной торговле.</p> <p>19. Раскройте влияние цифровизации на изменение методов формирования контрактных цен и управленческих решений в внешнеэкономической деятельности.</p> <p>20. Прогнозируйте возможные изменения в практике формирования контрактных цен под воздействием дальнейшей цифровизации общества.</p>	УК-2.В.2
<p>21. Сформулируйте основные принципы формирования начальных максимальных цен контракта в соответствии с гражданским, налоговым и бюджетным законодательством РФ.</p> <p>22. Обоснуйте необходимость использования венчурных фондов в контексте внешнеэкономической деятельности и их влияние на ценообразование.</p> <p>23. Определите ключевые методики расчета и обоснования начальных максимальных цен контракта, применяемые в внешнеэкономических проектах.</p> <p>24. Раскройте основные теоретические аспекты использования посевных и венчурных инвестиций в процессе формирования контрактных цен.</p>	ПК-5.3.1
<p>25. Выявите ключевые методы ценообразования, которые применяются для формирования цен на товары, работы и услуги в международной торговле.</p> <p>26. Рассмотреть различные подходы к факторному анализу при формировании цен и объясните, как они могут быть использованы для определения оптимального ценового диапазона.</p> <p>27. Исследовать влияние демпинга и ценового сговора на формирование цен на товары и услуги, а также методы их анализа в рамках внешнеэкономической деятельности.</p> <p>28. Описать в общих чертах процесс анализа ценового сговора и его влияние на конкурентоспособность компаний в международных рынках.</p>	ПК-5.У.1
<p>29. Выявите основные формы и варианты посевного и венчурного инвестирования, которые применяются для финансирования стартапов и инновационных проектов.</p> <p>30. Продемонстрировать на примере, как выбор формы венчурного инвестирования влияет на стратегию формирования контрактных цен в рамках международных сделок.</p> <p>31. Проанализировать преимущества и недостатки различных форм посевного инвестирования в контексте их применения для</p>	ПК-5.У.2

<p>обеспечения конкурентоспособности в внешнеэкономической деятельности.</p> <p>32. Разработайте стратегию выбора оптимальных вариантов венчурного инвестирования для конкретного проекта, учитывая особенности формирования контрактных цен и риски.</p>	
<p>33. Оцените влияние макроэкономических факторов (инфляция, валютные колебания и экономический рост) на ценовую политику организации в международной торговле.</p> <p>34. Примените методы анализа для исследования влияния микроэкономических факторов (конкуренция, спрос и предложение) на формирование контрактных цен.</p> <p>35. Определите внутренние факторы, влияющие на ценовую политику организации, и объясните, как они могут изменить стратегию ценообразования.</p> <p>36. Исследуйте подходы к мониторингу ценовой политики организации, чтобы обеспечить её соответствие изменяющимся экономическим условиям и рыночной среде.</p>	ПК-5.В.1
<p>37. Рассмотрите различные подходы к разработке стратегии формирования цен на товары, работы и услуги в условиях международной торговли и объясните их преимущества и недостатки.</p> <p>38. Проиллюстрируйте на примере, как можно оценить эффективность стратегии формирования цен и какие методы могут быть использованы для её модернизации в ответ на изменения рыночных условий.</p> <p>39. Раскройте процесс создания стратегии формирования цен для нового продукта на международном рынке, включая этапы анализа и планирования.</p> <p>40. Интерпретируйте результаты анализа эффективности существующей ценовой стратегии и предложите возможные направления для её улучшения или оптимизации.</p>	ПК-5.В.2
<p>41. Оцените различные методы ценообразования и их применимость в условиях международного рынка. Какие из них наиболее эффективны для разных типов товаров и услуг?</p> <p>42. Примените методы ценообразования для разработки ценовой политики для нового продукта, выходящего на международный рынок, и обоснуйте выбор выбранных методов.</p> <p>43. Определите ключевые факторы, влияющие на формирование ценовой политики в условиях глобализации и конкуренции, и проанализируйте их влияние на ценообразование.</p> <p>44. Ранжируйте методы ценообразования по степени их адаптивности к изменяющимся рыночным условиям и объясните, как каждый метод может быть использован для различных стратегий ценообразования.</p>	ПК-5.В.3

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
	Учебным планом не предусмотрено	

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 align="center"><b><u>Задание закрытого типа на установление соответствия</u></b></p> <p><i>Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие.</i></p> <p>Текст задания: сопоставьте этапы жизненного цикла проекта с задачами внешнеэкономической деятельности, которые на этих этапах решаются.</p> <p>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Этапы жизненного цикла проекта</th> <th colspan="2">Задачи</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a</td> <td>Инициация</td> <td>1</td> <td>Подведение итогов сделки и оформление закрывающей документации</td> </tr> <tr> <td>b</td> <td>Планирование</td> <td>2</td> <td>Определение целей и обоснование необходимости внешнеэкономической сделки</td> </tr> <tr> <td>c</td> <td>Реализация</td> <td>3</td> <td>Оценка эффективности исполнения контракта и соблюдения условий сделки</td> </tr> <tr> <td>d</td> <td>Контроль и мониторинг</td> <td>4</td> <td>Осуществление поставок, выполнение договорных обязательств</td> </tr> <tr> <td>e</td> <td>Завершение</td> <td>5</td> <td>Разработка контракта и определение ценовой политики</td> </tr> </tbody> </table> <p>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>a</th> <th>b</th> <th>c</th> <th>d</th> <th>e</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Этапы жизненного цикла проекта		Задачи		a	Инициация	1	Подведение итогов сделки и оформление закрывающей документации	b	Планирование	2	Определение целей и обоснование необходимости внешнеэкономической сделки	c	Реализация	3	Оценка эффективности исполнения контракта и соблюдения условий сделки	d	Контроль и мониторинг	4	Осуществление поставок, выполнение договорных обязательств	e	Завершение	5	Разработка контракта и определение ценовой политики	a	b	c	d	e						УК-2.3.1
Этапы жизненного цикла проекта		Задачи																																		
a	Инициация	1	Подведение итогов сделки и оформление закрывающей документации																																	
b	Планирование	2	Определение целей и обоснование необходимости внешнеэкономической сделки																																	
c	Реализация	3	Оценка эффективности исполнения контракта и соблюдения условий сделки																																	
d	Контроль и мониторинг	4	Осуществление поставок, выполнение договорных обязательств																																	
e	Завершение	5	Разработка контракта и определение ценовой политики																																	
a	b	c	d	e																																

	<b>КЛЮЧ С ОТВЕТАМИ:</b>											
	a	b	c	d	e							
	2	5	4	3	1							
2	<p align="center"><b><u>Задание закрытого типа на установление последовательности</u></b></p> <p><i>Инструкция: Прочитайте текст и установите последовательность</i></p> <p>Текст задания: Установите последовательность разработки и реализации проекта, связанного с формированием контрактных цен во внешнеэкономической деятельности, с применением цифровых инструментов и программных средств управления:</p> <p>a. Мониторинг и контроль выполнения проекта  b. Анализ задачи и постановка целей проекта  c. Использование цифровых инструментов для анализа данных  d. Разработка и планирование проекта  e. Выбор методов и программных средств управления проектами  f. Анализ результатов и корректировка проекта</p> <p><i>Запишите соответствующую последовательность букв слева направо</i></p> <table border="1" style="width: 100%; height: 20px;"> <tr> <td style="width: 16.6%;"></td> <td style="width: 16.6%;"></td> <td style="width: 16.6%;"></td> <td style="width: 16.6%;"></td> <td style="width: 16.6%;"></td> <td style="width: 16.6%;"></td> </tr> </table>											УК-2.3.2
	<b>КЛЮЧ С ОТВЕТАМИ:</b>											
	b	e	c	d	a	f						
3	<p align="center"><b><u>Задание открытого типа с развернутым ответом</u></b></p> <p><i>Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ</i></p> <p>Текст задания: Дайте определение термина Инкотермс 2020 (Incoterms 2020) и предназначение правил Инкотермс.</p> <p><b>ОФОРМЛЕНИЕ ОТВЕТА (ЭТАЛОННЫЙ ОТВЕТ):</b></p> <p>Инкотермс 2020 (Incoterms 2020) – 11 международных правил, применяемых в международной торговле, которые определяют права и обязанности сторон по договору купли-продажи, в части доставки товара от продавца к покупателю (условия поставки товаров).</p> <p>Правила Инкотермс предназначены для использования торговых терминов в национальной и международной торговле.</p>					УК-2.У.1						
4	<p align="center"><b><u>Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора</u></b></p> <p><i>Инструкция: прочитайте текст, выберите правильные варианты ответа и запишите аргументы, обосновывающие</i></p>					УК-2.В.1						

*выбор ответов.*

Текст задания: Выберите три из четырех предложенных подхода к управлению проектом, которые наиболее эффективно применяются при формировании контрактных цен во внешнеэкономической деятельности на всех этапах жизненного цикла проекта

Варианты:

A. Управление проектами на основе жизненного цикла (Project Lifecycle Management, PLM).

B. Финансовое моделирование и анализ затрат.

C. Управление рисками в проекте.

D. Гибкие методологии управления проектами (Agile).

**Ключ:** A, B, C

**Обоснование:**

Первые три варианта позволяют контролировать проект и оценить эффективность с минимизацией непредвиденных расходов на каждом этапе жизненного цикла проекта.

Несмотря на популярность методологии управления проектами Agile в инновационных проектах, его гибкость и частые изменения в требованиях могут оказать негативное влияние на процесс формирования контрактных цен. Компании, работающие на внешних рынках, нуждаются в более предсказуемых и стабильных методах управления для установления долгосрочных контрактов.

5

**Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора**

*Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа.*

Текст задания: По исходным данным таблицы определить выполнение обязательств по стоимости экспортной операции.

Показатели	Базисный период		Отчетный период	
	товары		товары	
	I	II	I	II
Количество единиц, шт.	1000	800	1080	1220
Цена, руб. за ед.	580	440	770	850

Выберите из перечисленных правильный ответ:

1. 134,5%
2. 200,49%
3. 278,56%

УК-2.В.2

	<p>4. 120,85%</p> <p><b>Ключ: 2</b></p> <p><b>Обоснование:</b></p> $(1080 \cdot 770 + 1220 \cdot 850) : (1000 \cdot 580 + 800 \cdot 440) = 2,0049 \cdot 100 = 200,49\%$ <p>Правильный ответ: 200,49%</p>																																													
6	<p align="center"><b><u>Задание закрытого типа на установление соответствия</u></b></p> <p><i>Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие.</i></p> <p>Текст задания: определите соответствие между категориями и их характеристиками.</p> <p>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Категория</th> <th colspan="2">Характеристика</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a</td> <td>Гражданское законодательство</td> <td>1</td> <td>Источник финансирования инновационных проектов</td> </tr> <tr> <td>b</td> <td>Венчурные фонды</td> <td>2</td> <td>Определение структуры затрат и расчёт цен контракта</td> </tr> <tr> <td>c</td> <td>Метод определения максимальной цены</td> <td>3</td> <td>Устанавливает налоговые ставки и льготы для участников</td> </tr> <tr> <td>d</td> <td>Налоговое законодательство</td> <td>4</td> <td>Применение конкурентных методов оценки стоимости сделки</td> </tr> <tr> <td>e</td> <td>Этапы планирования</td> <td>5</td> <td>Регулирует правоотношения между участниками контракта</td> </tr> </tbody> </table> <p>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>a</th> <th>b</th> <th>c</th> <th>d</th> <th>e</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p><b>КЛЮЧ С ОТВЕТАМИ:</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>a</th> <th>b</th> <th>c</th> <th>d</th> <th>e</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>5</td> <td>1</td> <td>4</td> <td>3</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table>	Категория		Характеристика		a	Гражданское законодательство	1	Источник финансирования инновационных проектов	b	Венчурные фонды	2	Определение структуры затрат и расчёт цен контракта	c	Метод определения максимальной цены	3	Устанавливает налоговые ставки и льготы для участников	d	Налоговое законодательство	4	Применение конкурентных методов оценки стоимости сделки	e	Этапы планирования	5	Регулирует правоотношения между участниками контракта	a	b	c	d	e						a	b	c	d	e	5	1	4	3	2	ПК-5.3.1
Категория		Характеристика																																												
a	Гражданское законодательство	1	Источник финансирования инновационных проектов																																											
b	Венчурные фонды	2	Определение структуры затрат и расчёт цен контракта																																											
c	Метод определения максимальной цены	3	Устанавливает налоговые ставки и льготы для участников																																											
d	Налоговое законодательство	4	Применение конкурентных методов оценки стоимости сделки																																											
e	Этапы планирования	5	Регулирует правоотношения между участниками контракта																																											
a	b	c	d	e																																										
a	b	c	d	e																																										
5	1	4	3	2																																										
7	<p align="center"><b><u>Задание закрытого типа на установление</u></b></p>	ПК-5.У.1																																												

**последовательности**

*Инструкция: Прочитайте текст и установите последовательность*

Текст задания: Установите последовательность действий по формированию контрактных цен с применением методов факторного анализа, оценки демпинга и предотвращения ценового сговора, обеспечивающая обоснованное и конкурентоспособное ценообразование.

- a. Формирование диапазона цен
- b. Сбор исходных данных
- c. Выбор методов ценообразования
- d. Анализ демпинга и ценового сговора
- e. Мониторинг и корректировка
- f. Факторный анализ

*Запишите соответствующую последовательность букв слева направо*

--	--	--	--	--	--

**КЛЮЧ С ОТВЕТАМИ:**

b	f	c	d	a	e
---	---	---	---	---	---

8

**Задание закрытого типа на установление соответствия**

*Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие.*

Текст задания: определите соответствие между категориями и характеристиками, используя термины, связанные с формами и вариантами посевного и венчурного инвестирования.

К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:

Категория		Характеристика	
a	Венчурное инвестирование	1	Определение ключевых задач для старта инвестиций
b	Посевное инвестирование	2	Разделение рисков между инвесторами и проектом.
c	Этапы планирования	3	Ранний этап финансирования для запуска проекта
d	Тип документа	4	Финансирование стартапов с высоким уровнем

ПК-5.У.2



			риска	
е	Принципы венчурного инвестирования	5	Бизнес-план или финансовая модель для инвесторов	
Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:				
a	b	c	d	e
<b>КЛЮЧ С ОТВЕТАМИ:</b>				
a	b	c	d	e
4	3	1	5	2
9	<p align="center"><b><u>Задание открытого типа с развернутым ответом</u></b></p> <p><i>Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ</i></p> <p>Текст задания: Перечислите три основных фактора, оказывающих большое влияние на ценовую политику предприятия.</p> <p><b>ОФОРМЛЕНИЕ ОТВЕТА (ЭТАЛОННЫЙ ОТВЕТ):</b></p> <p>Влияние на ценовую политику предприятия оказывают факторы: спрос, издержки, законодательные ограничения.</p>			ПК-5.В.1
10	<p><b><u>Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора</u></b></p> <p><i>Инструкция: прочитайте текст, выберите правильные варианты ответа и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов.</i></p> <p>Текст задания: Выберите три из четырех предложенных методов, которые наиболее эффективно применяются при разработке стратегии формирования цен на товары, работы и услуги во внешнеэкономической деятельности. Обоснуйте свой выбор.</p> <p>Варианты:</p> <p>A. Метод калькуляции затрат B. Анализ конкурентных цен C. Метод демпинга. D. Ценообразование на основе воспринимаемой ценности</p> <p><b>Ключ:</b> А, В, D</p> <p><b>Обоснование:</b></p> <p>Метод демпинга, в отличие от трех вариантов А, В, D, в долгосрочной перспективе приводит к снижению прибыльности и может вызвать санкции со стороны международных организаций и рынков.</p>			ПК-5.В.2
11	<p align="center"><b><u>Задание комбинированного типа с выбором одного</u></b></p>			ПК-5.В.3

**верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора**

*Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа.*

Текст задания: Выберите один верный вариант ответа из четырех предложенных и обоснуйте свой выбор, объяснив, почему именно этот метод ценообразования наиболее эффективен для формирования контрактной цены в рамках внешнеэкономической сделки.

Ситуация: Компания заключает экспортный контракт на поставку товаров в зарубежную страну с отличающимися экономическими условиями. Задача – выбрать наиболее эффективный метод ценообразования для определения контрактной цены, учитывая внешнеэкономическую конъюнктуру и особенности рынка.

Варианты ответа:

1. Затратный метод.
2. Метод конкурентного ценообразования.
3. Метод ценообразования на основе спроса.
4. Метод географического ценообразования, учитывающий дополнительные издержки, связанные с транспортировкой и логистикой на разных рынках.

**Ключ: 3**

**Обоснование:**

Методы, такие как затратный, конкурентный и географического ценообразования, могут не учитывать важные факторы рыночной конъюнктуры и специфические особенности целевого зарубежного рынка, что снижает их эффективность для формирования контрактной цены в условиях внешнеэкономической деятельности.

Метод ценообразования на основе спроса позволяет адаптировать контрактную цену к особенностям целевого рынка, учитывая платежеспособность клиентов и уровень спроса, позволяет установить оптимальную цену, которая может значительно повысить прибыль компании, даже если себестоимость продукции низкая.

Система оценивания тестовых заданий представлена в таблице 18.1

Таблица 18.1 – Система оценивания тестовых заданий

№	Указания для системы оценивания тестовых заданий	Результат оценивания (баллы, полученные за выполнение/характеристика правильности ответа)
1	Задание закрытого типа на установление соответствия считается верным, если	Полное совпадение с верным ответом

	установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с позициями другого столбца).	оценивается 1 баллом, неверный ответ или его отсутствие – 0 баллов
2	Задание закрытого типа на установление последовательности считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр.	Полное совпадение с верным ответом оценивается 1 баллом, если допущены ошибки или ответ отсутствует – 0 баллов.
3	Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора считается верным, если правильно указаны цифры и приведены конкретные аргументы, используемые при выборе ответов.	Полное совпадение с верным ответом оценивается 1 баллом, если допущены ошибки или ответ отсутствует – 0 баллов.
4	Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора считается верным, если правильно указана цифра и приведены конкретные аргументы, используемые при выборе ответа.	Полное совпадение с верным ответом оценивается 1 баллом, неверный ответ или его отсутствие – 0 баллов.
5	Задание открытого типа с развернутым ответом считается верным, если ответ совпадает с эталонным по содержанию и полноте.	Правильный ответ за задание оценивается в 3 балла, если допущена одна ошибка \ неточность \ ответ правильный, но не полный - 1 балл, если допущено более 1 ошибки \ ответ неправильный \ ответ отсутствует – 0 баллов.

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

Таблица 19 – Перечень контрольных работ

№ п/п / перечень контрольных работ
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Анализ методов ценообразования в международной торговле.</li> <li>2. Влияние макроэкономических факторов на ценообразование.</li> <li>3. Роль налогового законодательства в формировании контрактных цен.</li> <li>4. Анализ венчурных инвестиций в контексте ценообразования.</li> <li>5. Факторный анализ при формировании цен на продукцию.</li> <li>6. Оценка ценового демпинга на мировом рынке.</li> <li>7. Использование цифровых инструментов в ценообразовании.</li> <li>8. Сравнение стратегий ценообразования в разных отраслях.</li> <li>9. Роль гражданского законодательства в формировании контрактных цен.</li> <li>10. Применение метода дисконтирования в оценке ценности продукции.</li> </ol>

11. Влияние венчурных фондов на инновационное ценообразование.
12. Расчет начальных максимальных цен контракта на основе бюджетных ограничений.
13. Эффективность стратегии "пошаговое повышение цен".
14. Анализ ценовой политики в условиях конкуренции.
15. Влияние инфляции на ценообразование.
16. Роль фактора времени в ценообразовании.
17. Применение метода сравнения с конкурентами при оценке ценности продукции.
18. Посевные инвестиции как фактор формирования цен на инновационные продукты.
19. Риски и ограничения при формировании контрактных цен.
20. Методы определения оптимальной цены на товары.
21. Анализ динамики цен на мировом рынке.
22. Влияние экологических норм на ценообразование.
23. Оценка эффективности стратегии "низкие цены - высокий объем".
24. Роль ценовой эластичности спроса в стратегии ценообразования.
25. Венчурное инвестирование как способ снижения ценовых рисков.
26. Факторы, влияющие на формирование цен на услуги.
27. Анализ конкурентной позиции при выборе стратегии ценообразования.
28. Использование цифровых инструментов для прогнозирования цен.
29. Оценка влияния мировой политической ситуации на ценообразование.
30. Роль налогов в формировании конечных цен на товары.
31. Анализ долгосрочных и краткосрочных стратегий ценообразования.
32. Оценка рисков при формировании цен на мировом рынке.
33. Влияние инноваций на методы ценообразования.
34. Применение метода дисконтирования для оценки будущих цен.
35. Роль демпинга в конкуренции на рынке.
36. Анализ влияния инфляции на изменение цен на продукцию.
37. Оценка эффективности стратегии дифференциации продукта.
38. Влияние экономических реформ на ценообразование.
39. Роль глобальных тенденций в ценообразовании.
40. Методы определения начальных максимальных цен контракта с учетом бюджетных ограничений.

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

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. Введение в ценообразование во внешнеэкономической деятельности

Тема 1.1. Введение в дисциплину и её роль в внешнеэкономической сфере

Тема 1.2. Основные понятия и принципы ценообразования во внешнеэкономической деятельности

Раздел 2. Методы анализа и прогнозирования цен в международной торговле

Тема 2.1. Анализ макроэкономических и микроэкономических факторов ценообразования

Тема 2.2. Прогнозирование диапазона цен и анализ ценовой политики

Раздел 3. Управление проектом ценообразования на международном рынке

Тема 3.1. Этапы управления проектом ценообразования

Тема 3.2. Управление проектом ценообразования на международном рынке

Раздел 4. Инновации и инвестиции в ценообразовании

Тема 4.1. Привлечение инвестиций для поддержания конкурентоспособности цен

Тема 4.2. Инновационные подходы к ценообразованию

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

Проведение семинаров по дисциплине "Формирование контрактных цен во внешнеэкономической деятельности" требует соблюдения определенных требований для обеспечения эффективного обучения и достижения образовательных целей. Вот некоторые рекомендации и требования к проведению таких семинаров:

Цели и задачи семинаров: Четко определить цели и задачи каждого семинара. Они могут включать разъяснение теоретических аспектов, обсуждение практических кейсов, проведение групповых исследований и творческих проектов.

Интерактивность и активное участие: Семинары должны быть интерактивными и вовлекающими студентов в активную деятельность. Необходимо использовать методы обсуждения, групповых заданий, ролевых игр, кейсов и презентаций.

Обсуждение на основе актуальных проблем и ситуаций в области формирования контрактных цен поможет студентам лучше понять реальные вызовы и сценарии.

Материалы и ресурсы: необходимые учебные материалы, включая учебники, статьи, кейсы и презентации обеспечат доступ к современным цифровым ресурсам и инструментам.

Групповая работа: где студенты могут обмениваться опытом, анализировать ситуации и разрабатывать решения в коллективе помогает им понять, как они усваивают материал и как могут улучшить свои знания.

Кейс-метод и анализ ситуаций в программе семинаров раскрывают реальные кейсы из бизнеса, где студенты смогут применить полученные знания на практике.

Создание презентаций на заданные темы с использованием графиков, таблиц и других визуальных средств поможет создать эффективную образовательную среду на семинарах по дисциплине "Формирование контрактных цен во внешнеэкономической деятельности" и будет способствовать успешному освоению студентами необходимых компетенций.

#### 1. План семинара *Инновации в ценообразовании: Тенденции и вызовы*

Тема "Инновации в ценообразовании: Тенденции и вызовы" представляет собой важную часть обучения по дисциплине "Формирование контрактных цен во внешнеэкономической деятельности". В данном плане семинара представлены ключевые этапы, темы и активности, способствующие освоению материала.

##### Цели семинара:

Рассмотреть современные тенденции и вызовы в области ценообразования.

Изучить инновационные методы и подходы к ценообразованию.

Анализировать, какие вызовы представляют инновации для процесса ценообразования.

##### Этапы семинара:

Этап 1: Введение и мотивация (10 мин)

Приветствие и представление целей семинара.

Освещение важности инноваций в контексте ценообразования.

Пояснение, какие тенденции и вызовы будут рассмотрены.

Этап 2: Тенденции в инновациях ценообразования (20 мин)

Обзор актуальных тенденций в области ценообразования.

Обсуждение, какие факторы влияют на изменение подходов к ценообразованию.

Примеры компаний, успешно применяющих инновационные методы.

Этап 3: Вызовы в инновациях ценообразования (20 мин)

Рассмотрение сложностей и препятствий, которые могут возникнуть при внедрении инноваций в ценообразование.

Обсуждение возможных рисков и способов их минимизации.

Анализ ситуаций, где инновации могут привести к неожиданным последствиям.

Этап 4: Инновационные методы ценообразования (30 мин)

Обзор различных методов и подходов к инновационному ценообразованию.

Рассмотрение динамического ценообразования, дифференциации цен в реальном времени и других инновационных методов.

Примеры успешных кейсов, подтверждающие эффективность инновационных подходов.

Этап 5: Групповое обсуждение (20 мин)

Разделение студентов на группы для обсуждения конкретных вызовов и инновационных методов.

Каждая группа представляет свои выводы и рекомендации.

Этап 6: Обобщение и заключение (10 мин)

Сводные выводы по результатам группового обсуждения.

Заключение семинара, подчеркивающее важность инноваций в современном ценообразовании.

Призыв к дальнейшему изучению и применению инновационных подходов.

Заключение:

План семинара предлагает структурированный подход к изучению инноваций в ценообразовании, а также позволяет студентам обсудить и анализировать реальные вызовы и примеры. Активное взаимодействие и групповые обсуждения способствуют более глубокому усвоению материала и развитию аналитических навыков.

2. План семинара - *Интеграция технологий и проектного управления в инновационное ценообразование*

Цели семинара:

Ознакомить студентов с интеграцией технологий и проектного управления в процессы ценообразования.

Рассмотреть примеры успешной практики инновационного ценообразования.

Развить навыки анализа и применения интегрированных подходов.

Этап 1: Введение и мотивация (10 мин)

Определение целей и задач семинара.

Объяснение важности интеграции технологий и проектного управления в ценообразование.

Ожидаемые результаты и польза от использования инновационных методов.

Этап 2: Технологии в инновационном ценообразовании (20 мин)

Обзор современных технологий, влияющих на процессы ценообразования.

Рассмотрение применения искусственного интеллекта, биг-дата, аналитики данных и других технологий.

Примеры компаний, демонстрирующие успешную интеграцию технологий в ценообразование.

Этап 3: Проектное управление в ценообразовании (20 мин)

Объяснение роли проектного управления в процессах ценообразования.

Рассмотрение ключевых этапов и подходов к управлению ценообразованием как проектом.

Примеры успешных проектов, где применяется проектное управление в ценообразовании.

Этап 4: Интеграция технологий и проектного управления (30 мин)

Обсуждение, как технологии и проектное управление могут взаимодействовать для достижения инновационных результатов в ценообразовании.

Рассмотрение примеров компаний, использующих интегрированный подход.

Анализ преимуществ и вызовов интеграции технологий и проектного управления.

Этап 5: Групповая дискуссия (20 мин)

Разделение студентов на группы для обсуждения конкретных случаев интеграции технологий и проектного управления в ценообразование.

Подготовка краткой презентации выводов групп.

Этап 6: Презентация выводов (15 мин)

Представление результатов групповой дискуссии.

Обсуждение общих трендов и нюансов интеграции в инновационное ценообразование.

Этап 7: Заключение и обобщение (10 мин)

Подведение итогов семинара.

Заключение о значимости интеграции технологий и проектного управления в ценообразование. Призыв к дальнейшему изучению и применению инновационных подходов.

Заключение. Участие в семинаре представляет систематический подход к изучению интеграции технологий и проектного управления в инновационное ценообразование. Групповая дискуссия способствует более глубокому пониманию применения этих подходов на практике. Семинар позволяет студентам узнать о реальных примерах и научиться анализировать инновационные решения в контексте ценообразования.

### 3. План семинара - *Цены мирового рынка. Анализ статистических данных*

Цель семинара:

Изучение методов анализа и интерпретации статистических данных о ценах на мировом рынке, а также развитие навыков принятия решений на основе полученных результатов.

Структура семинара:

#### 1. Введение (10 минут)

Краткое описание темы семинара и ее важности.

Определение целей и задач семинара.

#### 2. Основные понятия (15 минут)

Обзор основных понятий, связанных с анализом цен на мировом рынке.

Разъяснение терминов: цены, статистические данные, мировой рынок.

#### 3. Источники данных (15 минут)

Представление различных источников статистических данных о ценах на мировом рынке.

Обсуждение надежности и актуальности выбранных источников.

#### 4. Методы анализа (20 минут)

Обзор основных методов анализа статистических данных о ценах: средние значения, медиана, дисперсия.

Объяснение принципов применения каждого метода.

#### 5. Практический анализ данных (30 минут)

Разбор практического кейса на основе реальных данных о ценах на мировом рынке.

Групповая работа студентов над заданиями по анализу данных и ответы на вопросы.

#### 6. Обсуждение результатов (20 минут)

Обсуждение результатов анализа и интерпретация полученных данных.

Сравнение средних цен в разных странах и регионах.

#### 7. Принятие решений (15 минут)

Обсуждение влияния анализа цен на принятие решений в бизнесе.

Рассмотрение примеров использования статистических данных для определения стратегии ценообразования.

#### 8. Заключение (5 минут)

Подведение итогов семинара.

Ответы на дополнительные вопросы студентов.

#### 9. Домашнее задание (5 минут)

Выдача домашнего задания, связанного с анализом цен на выбранных источниках данных.

Уточнение даты и формата сдачи задания.

Семинар предполагает активное участие студентов в анализе статистических данных, обсуждение полученных результатов и применение знаний на практике.

### 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 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.

#### Требования к проведению практических занятий

При проведении практических занятий по дисциплине "Формирование контрактных цен во внешнеэкономической деятельности" в рамках программы магистратуры по направлению подготовки/специальности 38.04.01 "Экономика" направленности "Финансы", следует учитывать следующие требования:

##### 1. Цели и задачи:

Усвоение студентами теоретических и практических знаний о формировании контрактных цен во внешнеэкономической деятельности.

Развитие навыков анализа и принятия решений в области ценообразования.

Подготовка студентов к применению различных методов ценообразования в практической деятельности.

##### 2. Содержание занятий:

Практические кейсы и ситуационные задачи, связанные с ценообразованием на внешних рынках.

Анализ реальных случаев ценообразования в компаниях с учетом макроэкономических и микроэкономических факторов.

Применение методов анализа и прогнозирования цен на различные товары и услуги.

Работа с инструментами проектного управления и технологиями в контексте формирования цен.

Анализ экономической эффективности контрактной сделки.

Расчет розничной цены импортного товара с учетом внутренних налогов на всех этапах товародвижения.

Обоснование контрактной цены при импорте

Обоснование контрактной цены при экспорте

Использование трансфертных цен в международном инвестировании

##### 3. Методы обучения:

Решение кейсов и ситуационных задач.

Групповые и индивидуальные практические задания.

Анализ реальных данных и статистических показателей.

Работа с проектами и симуляциями.

##### 4. Оценка и контроль:

Оценка основывается на активности студентов во время занятий, выполнении практических заданий и кейсов.

Проведение промежуточных и итоговых тестов для проверки усвоения материала.

Проведение обсуждений и дебатов по актуальным вопросам ценообразования.

Индивидуальные консультации для студентов, которые нуждаются в дополнительной помощи.

Самостоятельная работа студентов: Выполнение домашних заданий, анализ кейсов и подготовка к практическим занятиям.

Такие требования помогут обеспечить качественную организацию практических занятий по дисциплине "Формирование контрактных цен во внешнеэкономической деятельности" и достижение заявленных компетенций студентами магистратуры по направлению "Экономика" с направленностью "Финансы".

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.

Для обучающихся по заочной форме обучения, самостоятельная работа может включать в себя контрольную работу.

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.

Тема самостоятельной работы по Дисциплине «Формирование контрактных цен во внешнеэкономической деятельности» программы магистратуры по направлению подготовки/ специальности 38.04.01 «Экономика» направленности «Финансы».

Цель работы:

Исследовать и проанализировать ценовую политику выбранной организации на международном рынке, выявить факторы, влияющие на формирование цен, и предложить рекомендации по оптимизации стратегии ценообразования.

Задачи работы:

Изучить основные аспекты ценовой политики организации на международном рынке.

Собрать и анализировать статистические данные о ценах на продукцию организации.

Идентифицировать внутренние и внешние факторы, влияющие на ценообразование.

Проанализировать конкурентную среду и определить позиционирование организации среди конкурентов.

Разработать предложения по оптимизации ценовой стратегии организации с учетом выявленных факторов.

Структура работы:

Введение

Обоснование актуальности исследования ценовой политики на международном рынке.

Формулировка цели и задач работы.

Теоретический обзор

Основные концепции и методы ценообразования на международном рынке.

Факторы, влияющие на формирование цен в международной деятельности.

Методология исследования

Описание методов сбора и анализа данных.

Определение выборки и источников информации.

Анализ ценовой политики организации

Обзор текущей ценовой стратегии и практик ценообразования.

Анализ динамики цен на продукцию организации на мировом рынке.

Факторы влияния на ценообразование

Внутренние факторы (себестоимость, прибыльность, стратегические цели).

Внешние факторы (конкуренция, спрос и предложение, экономические тенденции).

Конкурентная среда и позиционирование

Анализ конкурентной среды и аналогичных продуктов на рынке.

Определение уникальных преимуществ организации в контексте ценообразования.

Рекомендации по оптимизации ценовой стратегии

Предложения по управлению ценами на международном рынке.

Разработка стратегии ценообразования с учетом выявленных факторов.

Заключение

Суммирование результатов исследования.

Основные выводы и практическая значимость работы.

Список использованных источников

Перечень литературы и данных, использованных при проведении исследования.

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.

*Требования и методы проведения текущего контроля успеваемости:*

*Письменные задания:* Проведение письменных заданий, включающих теоретические вопросы, кейсы, расчеты и анализ ситуаций, связанных с формированием контрактных цен. Это позволит оценить понимание теории и способность студентов анализировать практические ситуации.

*Практические задачи:* Выполнение практических задач, связанных с применением методов ценообразования, анализом данных о ценах, определением влияния факторов на ценообразование. Студентам предоставляются задачи, требующие расчетов и интерпретации результатов.

*Контрольные работы:* Проведение контрольных работ, включающих вопросы теории, практические задачи и анализ ситуаций. Контрольные работы позволяют оценить комплексное понимание материала и способность применять знания.

*Семинарские задания и доклады:* Участие студентов в семинарских занятиях, где им предоставляются задания на анализ конкретных ситуаций, решение практических задач или подготовка докладов на заданную тему.

*Учебные кейсы:* Работа над учебными кейсами, где студентам предлагается анализировать сложные практические ситуации, разрабатывать стратегии ценообразования и предлагать решения на основе теоретических знаний.

*Тесты и викторины:* Проведение тестов и викторин на тему формирования контрактных цен. Это позволяет проверить базовые знания студентов и их способность кратко и точно выразить понимание теории.

Учет результатов текущего контроля успеваемости при проведении промежуточной аттестации:

Результаты текущего контроля успеваемости вносят вклад в формирование оценки за промежуточную аттестацию. Они могут учитываться следующим образом:

Средний балл по заданиям: Средний балл, полученный студентом за письменные задания, практические задачи, контрольные работы, учебные кейсы и другие виды текущего контроля, может составлять определенный процент от итоговой оценки за промежуточную аттестацию.

Участие в семинарах и докладах: Активное участие студента в семинарских занятиях, выполнение семинарских заданий и докладов может дополнительно оцениваться и влиять на итоговую оценку.

Учебные кейсы и проектные задания: Оценка за успешное выполнение учебных кейсов и проектных заданий также может быть учтена при определении оценки за промежуточную аттестацию.

Обсуждение на семинарах: Оценка за активное обсуждение ситуаций, анализ кейсов и другие формы активности на семинарских занятиях также могут быть учтены при подведении итогов.

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:

– экзамен – форма оценки знаний, полученных обучающимся в процессе изучения всей дисциплины или ее части, навыков самостоятельной работы, способности применять их для решения практических задач. Экзамен, как правило, проводится в период экзаменационной сессии и завершается аттестационной оценкой «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Оценка за устный экзамен формируется на основе объективной оценки знаний, навыков и способности анализировать и обосновывать свои решения.

Понимание теоретических основ: Обучающийся должен продемонстрировать глубокое понимание теоретических аспектов формирования контрактных цен, в том числе методов ценообразования, факторов влияния на цены, основных подходов к стратегии ценообразования.

Применение знаний на практике: Обучающийся должен показать способность применять теоретические знания на практике, анализируя различные ситуации и предлагая адекватные методы ценообразования в разных контекстах.

Аналитические навыки: Обучающийся должен быть способен анализировать сложные практические ситуации, определять влияние различных факторов на цены, а также предлагать стратегии для эффективного ценообразования.

Критическое мышление: Обучающийся должен демонстрировать умение критически оценивать различные подходы к ценообразованию, а также обосновывать свои точки зрения на основе аргументов и фактов.

Методы проведения устного экзамена:

Вопросы и ответы: Преподаватель задает студенту вопросы по различным аспектам формирования контрактных цен, начиная с базовых понятий и методов и заканчивая более сложными ситуациями. Обучающийся должен дать развернутые ответы, обосновывая свои решения.

Решение практических задач: Студенту предлагаются практические задачи, связанные с анализом ситуаций ценообразования. Он должен объяснить свои действия, выбор методов и принятые решения.

Обсуждение кейсов: Студенту предоставляются кейсы, описывающие реальные ситуации в области ценообразования. Студент должен анализировать кейс и предложить решение, обосновав свой выбор.

Презентация и обсуждение проекта: Студент может представить результаты своего проекта или исследования, связанного с формированием контрактных цен. Преподаватель задает вопросы по содержанию презентации и поднимает обсуждение.

Оценки за ответы студентов могут формировать итоговую оценку за промежуточную аттестацию. Оценка может учитывать как правильность ответов, так и качество аргументации и объяснений. Преподаватель также может учесть активность и участие студента в обсуждении и анализе задач и ситуаций. Промежуточная аттестация через устный экзамен поможет оценить уровень понимания и усвоения студентами материала, а также их способность анализировать и применять теоретические знания на практике.

Система оценок при проведении текущего контроля и промежуточной аттестации осуществляется в соответствии с руководящим документом организации РДО ГУАП. СМК 3.76 «Положение о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов и аспирантов, обучающихся по образовательным программам высшего образования в ГУАП» [https://docs.guap.ru/guap/2020/sto\\_smk-3-76.pdf](https://docs.guap.ru/guap/2020/sto_smk-3-76.pdf).

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