

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования

**«Российский государственный гуманитарный университет»  
(ФГАОУ ВО «РГГУ»)**

*ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
Кафедра маркетинга*

**МАРКЕТИНГ И СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ВО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

38.04.01 Экономика

---

*Код и наименование направления подготовки/специальности*

Международная торговля и управление внешнеэкономической деятельностью

---

*Наименование направленности (профиля)/ специализации*

Уровень высшего образования: *магистратура*

Форма обучения: *очно-заочная*

РПД адаптирована для лиц  
с ограниченными возможностями  
здоровья и инвалидов

Москва 2025

МАРКЕТИНГ И СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ВО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рабочая программа дисциплины

Составитель:

*Доктор экономических наук, профессор, Ю.Ю. Шитова*

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры маркетинга

№4 от 16.11.2024 года

## ОГЛАВЛЕНИЕ

1.	Пояснительная записка.....	4
1.1.	Цель и задачи дисциплины.....	4
1.2.	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций.....	4
1.3.	Место дисциплины в структуре образовательной программы.....	5
2.	Структура дисциплины.....	6
3.	Содержание дисциплины.....	6
4.	Образовательные технологии.....	8
5.	Оценка планируемых результатов обучения.....	8
5.1	Система оценивания.....	8
5.2	Критерии выставления оценки по дисциплине.....	8
5.3	Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....	10
6.	Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	16
6.1	Список источников и литературы.....	16
6.2	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».....	16
7.	Материально-техническое обеспечение дисциплины.....	16
8.	Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов.....	17
9.	Методические материалы.....	21
9.1	Планы семинарских занятий.....	21

## 1. Пояснительная записка

### 1.1. Цель и задачи дисциплины

**Цель** дисциплины «Маркетинг и стратегии ценообразования в вешнторговой деятельности»: освоение теоретических основ специфики ценообразования во внешней торговле; формирование навыков практического применения определения и расчёта контрактных цен, их научного обоснования, путем создания гармонизированной методологии внешнеэкономического ценообразования на основе отечественного и зарубежного опыта и возможности его применения на современном этапе развития России.

**Задачи** дисциплины:

- изучение теоретических основ ценообразования;
- освоение методики формирования ценовой политики и стратегии фирмы – субъекта внешнеэкономической деятельности;
- понимание специфики ценообразования на мировых товарных рынках;
- освоение методики анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;
- понимание необходимости и специфики государственного регулирования цен в рыночной экономике;
- формирование навыков анализа экономической эффективности внешнеторговых сделок и финансово-хозяйственной деятельности участников ВЭД.

### 1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций (код и наименование)	Результаты обучения
ПК -2 Способен разрабатывать плана международной торговли и внешнеэкономической деятельности организации и осуществлять контроль его выполнения	ПК -2.1.Осуществляет планирование внешнеэкономической деятельности организации с учетом мировых тенденций развития международной торговли и национальных условий экспорта и импорта	Знать: правила определения происхождения товаров и методы определения таможенной стоимости, декларирования таможенной стоимости; Уметь: применять правила определения происхождения товаров и методы определения таможенной стоимости, декларировать таможенную стоимость; Владеть: навыками определения происхождения товаров и методами определения таможенной стоимости, навыками декларирования таможенной стоимости.

	ПК – 2.2. Разрабатывает прогноз конъюнктуры мирового и регионального рынков выбранного товара, прогнозирует (моделирует) перспективы продвижения товара на внешних рынках	Знать: ставки таможенного тарифа для целей исчисления и уплаты таможенной пошлины, ставки акциза и налога на добавленную стоимость для исчисления налогов при ввозе товаров, аргументировать их применение; Уметь: применять ставки таможенного тарифа для целей исчисления и уплаты таможенной пошлины, ставки акциза и налога на добавленную стоимость для исчисления налогов при ввозе товаров, аргументировать их применение; Владеть: навыками применения ставок таможенного тарифа для целей исчисления и уплаты таможенной пошлины, ставок акциза и налога на добавленную стоимость для исчисления налогов при ввозе товаров,
--	---	--

### 1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Маркетинг и стратегии ценообразования в внешнеторговой деятельности» относится к элективным дисциплинам учебного плана по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, и реализуется кафедрой маркетинга.

Для освоения дисциплины (модуля) необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин: «Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг», «Международные статистические базы данных. Продвинутый уровень», «Международная экономическая интеграция», «Международные интеграционные объединения».

В результате освоения дисциплины (модуля) формируются знания, умения и владения, необходимые для изучения следующих дисциплин: «Международные платежные системы», «Логистическая инфраструктура в международной торговле», «Инвестиционное проектирование в международных компаниях».

## 2. Структура дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 академических часов.

### Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Курс	Тип учебных занятий	Количество часов
2	Лекции	8
2	Семинары	16
Всего:		24

Объем дисциплины в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 66 академических часов, промежуточный контроль – 18 ч.

### 3. Содержание дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1.	Теоретические основы маркетинга и ценообразования	Понятие цены, её функции. Равновесная цена, как функция балансирования спроса и предложения. Влияние эластичности спроса и предложения на рыночные цены и выручку продавца
2.	Специфика ценообразования на рынках совершенной и не совершенной конкуренции	Ценополучатели и ценопроизводители. Ценообразование на рынке совершенной конкуренции. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции. Ценообразование в условиях олигополии и монополии. Антимонопольное (антитрестовское) законодательство.
3.	Основные факторы ценообразования: издержки, прибыль, налоги	Издержки производства и обращения. Калькуляция себестоимости. Рентабельность и прибыль. Косвенные налоги в структуре рыночных цен. Торговые скидки.
4.	Цены мирового рынка или мировые цены	Понятие и сущность мировых цен. Требования, определяющие мировые цены. Биржевые котировки. Фьючерсы и опционы. Справочные цены, цены прејскурантов и предложений. Цены международных аукционов
5.	Контрактные цены во внешней торговле	Понятие контрактной цены и её специфика. Базисные условия поставки. Инкотермс 2020. Валюта и формы фиксации цен во внешнеторговом контракте. Методы установления цены товара производителями.
6.	Определение таможенной стоимости экспортируемых и импортируемых товаров.	Понятие таможенной стоимости в соответствии с законодательством Таможенного союза. Определение таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами. Определение таможенной стоимости по стоимости сделки с идентичными и однородными товарами. Определение таможенной стоимости методами вычитания, сложения и резервным методом. Дополнительные начисления к фактически уплаченной или подлежащей уплате цене. Методы анализа эффективности финансово-хозяйственной деятельности участников ВЭД.
7.	Ценовая политика фирмы	Ценообразование и маркетинговая политика фирмы. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования. Разработка стратегии и тактики ценообразования фирмой. Специфика ценообразования и конкуренции на мировых рынках. Анализ конъюнктуры мировых товарных рынков и динамики внешнеторговых контрактных цен. Стратегии ценообразования, применяемые фирмой на внешних рынках: пионерные, стандартные, адаптационные. Анализ влияния изменений в 2020 году ценовой политики «Saudi Aramco» – крупнейшего в мире экспортёра нефти на сокращение экспорта нефти ПАО «Роснефть».

8.	Анализ эффективности внешнеторговых сделок	Экономический эффект и экономическая эффективность экспортных сделок. Анализ зависимости экономической эффективности экспортных сделок от изменений структуры и динамики контрактных цен. Экономический эффект и экономическая эффективность импортных сделок. Анализ зависимости экономической эффективности импортных сделок от изменений структуры и динамики контрактных цен. Влияние волатильности национальной валюты на экономическую эффективность внешнеторговых сделок.
9.	Государственное регулирование и контроль цен в экономически развитых странах	Цели и задачи государственного регулирования экономики и цен в современных условиях. Законодательная основа государственного регулирования цен в Российской Федерации. Анализ структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен. Государственное регулирование цен в странах с развитой рыночной экономикой в зависимости от изменений их структуры и динамики колебаний.

#### 4. Образовательные технологии

Для проведения учебных занятий по дисциплине используются различные образовательные технологии. Для организации учебного процесса может быть использовано электронное обучение и (или) дистанционные образовательные технологии»

#### 5. Оценка планируемых результатов обучения

##### 5.1. Система оценивания

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- доклад (1 доклад)	28 баллов	28 баллов
- устный опрос и дискуссия на семинаре	4 балла	32 баллов
Промежуточная аттестация – зачет с оценкой		40 баллов
<b>Итого за семестр</b>		<b>100 баллов</b>

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительно	не зачтено	FX
0 – 19			F

## 5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ A,B	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ C	«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D,E	«удовлетворительно»/ «зачтено (удовлетворительно)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p>

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		<p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49-0/ F,FX	«неудовлетворительно» / не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

### 5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

#### Текущий контроль успеваемости

##### Критерии оценки доклада

За один доклад максимальное количество баллов – 28 балла.

- степень раскрытия темы доклада: тема не раскрыта – 0 баллов, тема раскрыта не полностью, но есть положительные суждения – 7 балла, тема раскрыта с достаточной полнотой – 14 балла;

- обоснованность содержания и выводов доклада: содержание и выводы не обоснованы – 0 баллов, содержание и выводы обоснованы не достаточно, но в целом выводы верны – 7 балл, содержание и выводы достаточно обоснованы – 14 балла;

За два доклада максимальное количество баллов – 28 баллов.

##### Критерии оценивания устного опроса и дискуссии на семинаре

Максимальное количество баллов за работу на одном семинаре – 4 балла

Студенту выставляется 4 балла, если он полно усвоил учебный материал; проявляет навыки анализа, обобщения, критического осмысления, публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики, критического восприятия информации; материал излагает грамотно, в определенной логической последовательности, точно используется терминология; показывает умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; высказывать свою точку зрения.

Студенту выставляется 3 балла, если имеется один из недостатков: допущены небольшие пробелы, не искажившие содержание ответа; допущены один – два недочета в

формировании навыков публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики, критического восприятия информации.

Студенту выставляется 2 балла, если неполно или непоследовательно раскрывается тем дискуссии, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии.

Студенту выставляется 1 балл, если обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части вопроса обсуждения; допущены ошибки в определении понятий, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов; не сформированы умения публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики, критического восприятия информации.

Студенту выставляется 0 баллов при абсолютном непонимании им проблемы обсуждения.

### **Примерная тематика для докладов**

1. Неэкономические факторы влияющие на ценообразование в международной торговле
2. Глобальная инфляция и ее влияние на ценообразование
3. Концепция глобальных цепочек добавленной стоимости (GVC) как инструмент определения стоимости и цены товаров
4. Феномен естественных монополий и их ценовая политика
5. Степень сконцентрированности зарубежных рынков и индекс Херфиндала — Хиршмана
6. Инструменты государственной поддержки экспортеров в РФ, как фактор ценообразования
7. Транзакционные, логистические и транспортные издержки в условиях санкций против РФ
8. Феномен отрицательных цен на нефтяные фьючерсы во время пандемии COVID-19
9. Преимущества и недостатки спотовых цен и долгосрочных контрактов
10. Финансовые инструменты для хеджирования валютных рисков при расчетах по условиям контрактов
11. Способы и модели расчета контрактных цен в долгосрочных и краткосрочных контрактах
12. Основы законодательного регулирования определения таможенной стоимости и их особенностей в таможенном кодексе ЕАЭС
13. Методы анализа эффективности финансово- хозяйственной деятельности участников ВЭД
14. Виды и ставки таможенных платежей в отношении продовольственных товаров
15. Виды и ставки таможенных платежей в отношении непродовольственных товаров
16. Особенности ценообразования китайских электро-автомобильных производителей и противодействие со стороны Западных стран
17. Влияние санкционных механизмов на ценообразование российских нефтяных компаний
18. Феномен мульти-брендовой стратегии крупных компаний: преимущества и недостатки
19. Анализ влияния изменений в 2020 году ценовой политики «Saudi Aramco» – крупнейшего в мире экспортёра нефти на сокращение экспорта нефти ПАО «Роснефть».
20. Имидж компании и его роль в стратегии фирмы
21. Методы и способы оценки экспортных перспектив на рынке зарубежных стран
22. Проблемы экспортных расчетов российских компаний
23. Методы и способы оценки перспектив рынков сбыта в России

## Примерный перечень вопросов для дискуссии на семинаре

1. Понятие цены, её функции.
2. Равновесная цена, как функция балансирования спроса и предложения.
3. Эластичность спроса и предложения
4. Влияние эластичности спроса и предложения на рыночные цены и выручку продавца
5. Ценополучатели и ценопроизводители.
6. Ценообразование на рынке совершенной конкуренции.
7. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции.
8. Ценообразование в условиях олигополии и монополии.
9. Антимонопольное (антитрестовское) законодательство
10. Издержки производства и обращения.
11. Калькуляция себестоимости.
12. Рентабельность и прибыль.
13. Косвенные налоги в структуре рыночных цен.
14. Торговые скидки
15. Понятие и сущность мировых цен.
16. Требования, определяющие мировые цены.
17. Биржевые котировки.
18. Фьючерсы и опционы.
19. Справочные цены, цены преysкурантов и предложений.
20. Цены международных аукционов
21. Понятие контрактной цены и её специфика.
22. Базисные условия поставки.
23. Инкотермс 2020.
24. Валюта и формы фиксации цен во внешнеторговом контракте.
25. Методы установления цены товара производителями.
26. Понятие таможенной стоимости в соответствии с законодательством Таможенного союза.
27. Определение таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами.
28. Определение таможенной стоимости по стоимости сделки с идентичными и однородными товарами
29. Определение таможенной стоимости методами вычитания, сложения и резервным методом.
30. Дополнительные начисления к фактически уплаченной или подлежащей уплате цене.
31. Ценообразование и маркетинговая политика фирмы.
32. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования.
33. Разработка стратегии и тактики ценообразования фирмой.
34. Специфика ценообразования и конкуренции на мировых рынках
35. Анализ конъюнктуры мировых товарных рынков и динамики внешнеторговых контрактных цен.
36. Стратегии ценообразования, применяемые фирмой на внешних рынках: пионерные, стандартные, адаптационные.
37. Экономический эффект и экономическая эффективность экспортных сделок.
38. Анализ зависимости экономической эффективности экспортных сделок от изменений структуры и динамики контрактных цен.
39. Экономический эффект и экономическая эффективность импортных сделок
40. Анализ зависимости экономической эффективности импортных сделок от изменений структуры и динамики контрактных цен.
41. Влияние волатильности национальной валюты на экономическую эффективность внешнеторговых сделок.

42. Цели и задачи государственного регулирования экономики и цен в современных условиях.
43. Законодательная основа государственного регулирования цен в Российской Федерации
44. Анализ структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен.
45. Государственное регулирование цен в странах с развитой рыночной экономикой в зависимости от изменений их структуры и динамики колебаний.

### **Фонды оценочных средств для промежуточной аттестации обучающихся**

Промежуточная аттестация проводится в устной форме. При анализе ответа на вопрос учитывается глубина знания материала:

- фрагментарный характер ответа, наличие грубых ошибок в ответе и возможное непонимание сути проблемы (0-5 балла);
- поверхностный характер ответа, но при этом студент в целом понимает суть проблемы (6-20 баллов);
- почти полностью освоенный материал, допущено не более одного-двух недочетов, но обучающийся смог бы их исправить самостоятельно (21-35 баллов);
- полное понимание проблемы, логически стройно ответ (36-40 баллов).

### **Примерный перечень вопросов к промежуточной аттестации**

1. Понятие цены, её функции.
2. Равновесная цена, как функция балансирования спроса и предложения.
3. Эластичность спроса и предложения
4. Влияние эластичности спроса и предложения на рыночные цены и выручку продавца
5. Ценополучатели и ценопроизводители.
6. Ценообразование на рынке совершенной конкуренции.
7. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции.
8. Ценообразование в условиях олигополии и монополии.
9. Антимонопольное (антитрестовское) законодательство
10. Издержки производства и обращения.
11. Калькуляция себестоимости.
12. Рентабельность и прибыль.
13. Косвенные налоги в структуре рыночных цен.
14. Торговые скидки
15. Понятие и сущность мировых цен.
16. Требования, определяющие мировые цены.
17. Биржевые котировки.
18. Фьючерсы и опционы.
19. Справочные цены, цены преискурантов и предложений.
20. Цены международных аукционов
21. Понятие контрактной цены и её специфика.
22. Базисные условия поставки.
23. Инкотермс 2020.
24. Валюта и формы фиксации цен во внешнеторговом контракте.
25. Методы установления цены товара производителями.
26. Понятие таможенной стоимости в соответствии с законодательством Таможенного союза.
27. Определение таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами.
28. Определение таможенной стоимости по стоимости сделки с идентичными и однородными товарами

29. Определение таможенной стоимости методами вычитания, сложения и резервным методом.
30. Дополнительные начисления к фактически уплаченной или подлежащей уплате цене.
31. Ценообразование и маркетинговая политика фирмы.
32. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования.
33. Разработка стратегии и тактики ценообразования фирмой.
34. Специфика ценообразования и конкуренции на мировых рынках
35. Анализ конъюнктуры мировых товарных рынков и динамики внешнеторговых контрактных цен.
36. Стратегии ценообразования, применяемые фирмой на внешних рынках: пионерные, стандартные, адаптационные.
37. Экономический эффект и экономическая эффективность экспортных сделок.
38. Анализ зависимости экономической эффективности экспортных сделок от изменений структуры и динамики контрактных цен.
39. Экономический эффект и экономическая эффективность импортных сделок
40. Анализ зависимости экономической эффективности импортных сделок от изменений структуры и динамики контрактных цен.
41. Влияние волатильности национальной валюты на экономическую эффективность внешнеторговых сделок.
42. Цели и задачи государственного регулирования экономики и цен в современных условиях.
43. Законодательная основа государственного регулирования цен в Российской Федерации
44. Анализ структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен.
45. Государственное регулирование цен в странах с развитой рыночной экономикой в зависимости от изменений их структуры и динамики колебаний.
46. Неэкономические факторы влияющие на ценообразование в международной торговле
47. Глобальная инфляция и ее влияние на ценообразование
48. Концепция глобальных цепочек добавленной стоимости (GVC) как инструмент определения стоимости и цены товаров
49. Феномен естественных монополий и их ценовая политика
50. Степень сконцентрированности зарубежных рынков и индекс Херфиндаля — Хиршмана
51. Инструменты государственной поддержки экспортеров в РФ, как фактор ценообразования
52. Транзакционные, логистические и транспортные издержки в условиях санкций против РФ
53. Феномен отрицательных цен на нефтяные фьючерсы во время пандемии COVID-19
54. Преимущества и недостатки спотовых цен и долгосрочных контрактов
55. Финансовые инструменты для хеджирования валютных рисков при расчетах по условиям контрактов
56. Способы и модели расчета контрактных цен в долгосрочных и краткосрочных контрактах
57. Основы законодательного регулирования определения таможенной стоимости и их особенностей в таможенном кодексе ЕАЭС
58. Методы анализа эффективности финансово- хозяйственной деятельности участников ВЭД
59. Виды и ставки таможенных платежей в отношении продовольственных товаров
60. Виды и ставки таможенных платежей в отношении непродовольственных товаров
61. Особенности ценообразования китайских электро-автомобильных производителей и противодействие со стороны Западных стран

62. Влияние санкционных механизмов на ценообразование российских нефтяных компаний
63. Феномен мульти-брендовой стратегии крупных компаний: преимущества и недостатки
64. Анализ влияния изменений в 2020 году ценовой политики «Saudi Aramco» – крупнейшего в мире экспортёра нефти на сокращение экспорта нефти ПАО «Роснефть».
65. Имидж компании и его роль в стратегии фирмы
66. Методы и способы оценки экспортных перспектив на рынке зарубежных стран
67. Проблемы экспортных расчетов российских компаний
68. Методы и способы оценки перспектив рынков сбыта в России

## **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **6.1. Список источников и литературы**

#### **Источники**

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 года // СПС «Консультант Плюс».
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 года N 51-ФЗ: // СПС «Консультант Плюс».
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации // СПС «Консультант Плюс».
4. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах» от 03.08.2018 № 303-ФЗ: // СПС «Консультант Плюс».
5. Закон РФ от 21.05.1993 N 5003-1 "О таможенном тарифе"// СПС «Консультант Плюс».
6. "О естественных монополиях" от 17.08.1995 N 147-ФЗ: // СПС «Консультант Плюс».
7. "Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса" от 30.12.2004 N 210-ФЗ: // СПС «Консультант Плюс».
8. Таможенный Кодекс Евразийского Экономического Союза: // СПС «Консультант Плюс».
9. ФЗ от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ "О защите конкуренции" // СПС «Консультант Плюс».
10. ФЗ от 13 марта 2006 года N 38-ФЗ «О рекламе»: // СПС «Консультант Плюс».
11. Закон РСФСР от 22 марта 1991 года N 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»: // СПС «Консультант Плюс».
12. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16 июля 2012 г . N 54 Об утверждении единой товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического Союза и единого таможенного тарифа Евразийского экономического Союза: // СПС «Консультант Плюс».
13. Постановление Правительства РФ от 30.06.2004 г. N 331М «Положение о Федеральной Антимонопольной Службе»: // СПС «Консультант Плюс».
14. Постановление Правительства РФ от 6.03.2012 №191 «Правила определения таможенной стоимости товаров, вывозимых из Российской Федерации»: // СПС «Консультант Плюс».

15. Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза: // СПС «Консультант Плюс».
16. Инструкция Банка России от 30.03.2004 N 111-И (ред. от 29.03.2006) "Об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем валютном рынке Российской Федерации". // СПС «Консультант Плюс».
17. Международная конвенция об упрощении и гармонизации Таможенных процедур от 18 мая 1973 г. – Киото//в редакции Протокола от 26.06.1999. // СПС «Консультант Плюс».
18. О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров: ФЗ от 08.12.2003 № 165-ФЗ. // СПС «Консультант Плюс».
19. Приказ ФТС России от 14.02.2017 № 272 «Об утверждении Инструкции по проведению проверки правильности декларирования таможенной стоимости товаров, ввозимых (ввезенных) на таможенную территорию ЕАЭС, и Регламента действий должностных лиц таможенных органов при контроле и корректировке таможенной стоимости товаров». // СПС «Консультант Плюс».
20. Приказ ФТС России от 9.12.2011 г. № 2490 «Об утверждении Инструкции о порядке подготовки и исполнения международных запросов, не относящихся к делам об административных правонарушениях и не связанных с проведением оперативных проверок». // СПС «Консультант Плюс».
21. Распоряжение ФТС России от 12.07.2011 N 118-р «Об утверждении Методических рекомендаций по проведению ведомственного контроля решений, действий (бездействия) в области таможенного дела». // СПС «Консультант Плюс».
22. Письмо ФТС России от 30 сентября 2014 г. №15-13/46627 «О направлении обзора судебной практики». // СПС «Консультант Плюс».
23. Письмо СЗТУ от 4.04.2011 № 07-04-24/7307 «О направлении рекомендаций по контролю таможенной стоимости». // СПС «Консультант Плюс».
24. Письмо ЦТУ от 20.04.2011 № 66-11/9104 «О направлении информации». // СПС «Консультант Плюс».

## **Литература**

### **Основная**

1. Ценообразование: учебник / под ред. проф. В. А. Слепова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2024. — 304 с. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2086781> (дата обращения: 01.09.2024). – Режим доступа: по подписке.

### **Дополнительная**

2. Рагулина, Ю. В. Международная торговля: учебник / Ю.В. Рагулина, Н.А. Завалько, В.О. Кожина. — Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2022. — 272 с. - ISBN 978-5-98281-398-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1852203> (дата обращения: 01.09.2024). – Режим доступа: по подписке
3. Карпова, С. В. Маркетинг: теория и практика : учебное пособие для вузов / С. В. Карпова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 383 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16683-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535694> (дата обращения: 29.01.2025).

## **6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».**

Национальная электронная библиотека (НЭБ) [www.rusneb.ru](http://www.rusneb.ru)  
ELibrary.ru Научная электронная библиотека [www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru)  
Электронная библиотека Grebennikon.ru [www.grebennikon.ru](http://www.grebennikon.ru)

## **6.3. Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы**

Доступ к профессиональным базам данных: <https://liber.rsuh.ru/ru/bases>

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс
2. Гарант

## **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Учебная аудитория для проведения учебных занятий по дисциплине оснащена рабочим местом преподавателя в составе: мультимедийный проектор, проекционный экран, персональный компьютер; доска; рабочие места для обучающихся.

Состав программного обеспечения:

1. Windows
2. Microsoft Office
3. Kaspersky Endpoint Security

## **8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов**

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих: лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением; письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или могут быть заменены устным ответом; обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс; для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств; письменные задания оформляются увеличенным шрифтом; экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

- для глухих и слабослышащих: лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования; письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме; экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением; письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением; экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с

учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих: в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа, в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих: в печатной форме, в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме, в форме электронного документа, в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих: устройством для сканирования и чтения с камерой SARA SE; дисплеем Брайля PAC Mate 20; принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих: автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих; акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата: передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1; компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

## **9. Методические материалы**

### **9.1 Планы семинарских занятий**

#### **Семинарское занятие № 1**

**Тема 1. Теоретические основы и основные факторы ценообразования в международной торговле.**

Цель занятия: рассмотреть понятие цены, ее функции, основные характеристики цены: эластичность и равновесность.

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие цены, её функции.
2. Равновесная цена, как функция балансирования спроса и предложения.
3. Эластичность спроса и предложения
4. Влияние эластичности спроса и предложения на рыночные цены и выручку продавца

Темы докладов:

Неэкономические факторы влияющие на ценообразование в международной торговле

Глобальная инфляция и ее влияние на ценообразование

Концепция глобальных цепочек добавленной стоимости (GVC) как инструмент определения стоимости и цены товаров

#### **Семинарское занятие № 2**

## **Тема 2. Специфика ценообразования на рынках совершенной и не совершенной конкуренции**

Цель занятия: рассмотреть особенности ценообразования на рынках совершенной и несовершенной конкуренции, а также факторы ценообразования монополий.

Вопросы для обсуждения:

1. Ценополучатели и ценопроизводители.
2. Ценообразование на рынке совершенной конкуренции.
3. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции.
4. Ценообразование в условиях олигополии и монополии.
5. Антимонопольное (антитрестовское) законодательство.

Темы докладов:

Феномен естественных монополий и их ценовая политика

Степень сконцентрированности зарубежных рынков и индекс Херфиндаля — Хиршмана

### **Семинарское занятие № 3**

#### **Тема 3. Основные факторы ценообразования: издержки, прибыль, налоги**

Цель занятия: рассмотреть основные факторы ценообразования для предприятий.

Вопросы для обсуждения:

1. Издержки производства и обращения.
2. Калькуляция себестоимости.
3. Рентабельность и прибыль.
4. Косвенные налоги в структуре рыночных цен.
5. Торговые скидки.

Темы докладов:

Инструменты государственной поддержки экспортеров в РФ, как фактор ценообразования

Транзакционные, логистические и транспортные издержки в условиях санкций против РФ

### **Семинарское занятие № 4**

#### **Тема 4. Цены мирового рынка или мировые цены**

Цель занятия: изучить сущность и характеристики мировых цен, инструменты их формирования.

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие и сущность мировых цен.
2. Требования, определяющие мировые цены.
3. Биржевые котировки.
4. Фьючерсы и опционы.
5. Справочные цены, цены прейскурентов и предложений.
6. Цены международных аукционов

Темы докладов:

Феномен отрицательных цен на нефтяные фьючерсы во время пандемии COVID-19

Преимущества и недостатки спотовых цен и долгосрочных контрактов

### **Семинарское занятие № 5**

## **Тема 5. Контрактные цены во внешней торговле**

Цель занятия:

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие контрактной цены и её специфика.
2. Базисные условия поставки.
3. Инкотермс 2020.
4. Валюта и формы фиксации цен во внешнеторговом контракте.
5. Методы установления цены товара производителями.

Темы докладов:

Финансовые инструменты для хеджирования валютных рисков при расчетах по условиям контрактов

Способы и модели расчета контрактных цен в долгосрочных и краткосрочных контрактах

### **Семинарское занятие № 6**

**Тема 6. Определение таможенной стоимости экспортируемых и импортируемых товаров.**

Цель занятия:

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие таможенной стоимости в соответствии с законодательством Таможенного союза.
2. Определение таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами.
3. Определение таможенной стоимости по стоимости сделки с идентичными и однородными товарами.

Темы докладов:

Основы законодательного регулирования определения таможенной стоимости и их особенностей в таможенном кодексе ЕАЭС

### **Семинарское занятие № 7**

**Тема 6. Определение таможенной стоимости экспортируемых и импортируемых товаров.**

Цель занятия:

Вопросы для обсуждения:

1. Определение таможенной стоимости методами вычитания, сложения и резервным методом.
2. Дополнительные начисления к фактически уплаченной или подлежащей уплате цене.

Темы докладов:

Методы анализа эффективности финансово- хозяйственной деятельности участников ВЭД

Виды и ставки таможенных платежей в отношении продовольственных товаров

Виды и ставки таможенных платежей в отношении непродовольственных товаров

### **Семинарское занятие № 8**

## **Тема 7. Ценовая политика фирмы**

Цель занятия: рассмотреть основные особенности ценовой и маркетинговой политики компании, факторы которые оказывают на них влияние; изучить специфику анализа цен на мировых рынках и их конъюнктуру.

Вопросы для обсуждения:

1. Ценообразование и маркетинговая политика фирмы.
2. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования.
3. Разработка стратегии и тактики ценообразования фирмой.

Темы докладов:

Особенности ценообразования китайских электро-автомобильных производителей и противодействие со стороны Западных стран

Влияние санкционных механизмов на ценообразование российских нефтяных компаний

Феномен мульти-брендовой стратегии крупных компаний: преимущества и недостатки

## **Тема 8. Анализ эффективности внешнеторговых сделок**

Цель занятия: рассмотреть экономические эффекты и параметры эффективности экспортных и импортных сделок и основные способы их оценки.

Вопросы для обсуждения:

1. Экономический эффект и экономическая эффективность экспортных сделок.
2. Анализ зависимости экономической эффективности экспортных сделок от изменений структуры и динамики контрактных цен.
3. Влияние волатильности национальной валюты на экономическую эффективность внешнеторговых сделок.

Темы докладов:

Методы и способы оценки экспортных перспектив на рынке зарубежных стран

Проблемы экспортных расчетов российских компаний

### **9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ**

Рекомендации по подготовке докладов:

Доклад делается на выбранную с преподавателем (или согласованную с ним) тему. Если материал на предложенную тему (в точности) не найден - делается синтез из нескольких источников (в соответствии с ключевыми словами в теме). Дата доклада выбирается с преподавателем. Настоятельно не рекомендуется менять ее самостоятельно или быть не готовым к назначенному сроку. Время доклада 5-7 минут. Материал должен быть рассказан, а не прочитан. Необходимо сделать свои выводы. Быть готовым ответить на вопросы. Творческий подход поощряется

## АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.

**Цель** дисциплины «Маркетинг и стратегии ценообразования в внешнеторговой деятельности»: освоение теоретических основ специфики ценообразования во внешней торговле; формирование навыков практического применения определения и расчёта контрактных цен, их научного обоснования, путем создания гармонизированной методологии внешнеэкономического ценообразования на основе отечественного и зарубежного опыта и возможности его применения на современном этапе развития России.

**Задачи** дисциплины:

- изучение теоретических основ ценообразования;
- освоение методики формирования ценовой политики и стратегии фирмы – субъекта внешнеэкономической деятельности;
- понимание специфики ценообразования на мировых товарных рынках;
- освоение методики анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;
- понимание необходимости и специфики государственного регулирования цен в рыночной экономике;
- формирование навыков анализа экономической эффективности внешнеторговых сделок и финансово-хозяйственной деятельности участников ВЭД

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования:

~ Знать:

правила определения происхождения товаров и методы определения таможенной стоимости, декларирования таможенной стоимости;

ставки таможенного тарифа для целей исчисления и уплаты таможенной пошлины, ставки акциза и налога на добавленную стоимость для исчисления налогов при ввозе товаров, аргументировать их применение.

~ Уметь:

применять правила определения происхождения товаров и методы определения таможенной стоимости, декларировать таможенную стоимость;

применять ставки таможенного тарифа для целей исчисления и уплаты таможенной пошлины, ставки акциза и налога на добавленную стоимость для исчисления налогов при ввозе товаров, аргументировать их применение.

~ Владеть:

навыками определения происхождения товаров и методами определения таможенной стоимости, навыками декларирования таможенной стоимости;

навыками применения ставок таможенного тарифа для целей исчисления и уплаты таможенной пошлины, ставок акциза и налога на добавленную стоимость для исчисления налогов при ввозе товаров, аргументации их применения.