

Утверждено приказом ГОУ ВПО ДонГУУ от 23.08.2016г. №675

ДОНЕЦКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА  
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»

ФАКУЛЬТЕТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ И МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА  
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной работе  
*Л. Н. Костина*  
Л. Н. Костина  
*20.06* .2017 г.


### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Международная политика ценообразования»

Направление подготовки	38.03.02 «Менеджмент»
Профиль	«Менеджмент внешнеэкономической деятельности», «Управление международным бизнесом», «Менеджмент внешнеэкономической деятельности (с сокращенным сроком обучения)»

Донецк  
2017

Рабочая программа учебной дисциплины «Международная политика ценообразования» для студентов 2 курса образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Менеджмент внешнеэкономической деятельности (с сокращенным сроком обучения)») и студентов 4 курса образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Менеджмент внешнеэкономической деятельности», «Управление международным бизнесом») очной/заочной форм обучения

Автор(ы), разработчик(и): ст. преподаватель Н.Г. Яблонская   
должность, ученая степень, ученое звание, инициалы и фамилия

Программа рассмотрена на заседании ПМК кафедры «Менеджмент внешнеэкономической деятельности»

Протокол заседания ПМК от 30.05.2017 г. № 11  
дата

Председатель ПМК  Е.И. Кулик  
(подпись) (инициалы, фамилия)

Программа рассмотрена на заседании кафедры «Менеджмент внешнеэкономической деятельности»

Протокол заседания кафедры от 09.06.2017 г. № 16  
дата

Заведующий кафедрой  И.Ю. Беганская  
(подпись) (инициалы, фамилия)

## 1. Цель освоения дисциплины и планируемые результаты обучения по дисциплине (соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы)

Целью преподавания учебной дисциплины «Международная политика ценообразования» является формирование у студентов системы знаний о процессе международного ценообразования на основе теории и практики функционирования мирового рынка, формирование у них практических навыков грамотного расчета и обоснования внешнеторговых цен.

Основными задачами изучения дисциплины «Международная политика ценообразования» является теоретическая и практическая подготовка студентов к решению конкретных задач и принятия управленческих решений, в том числе: формирование представления о роли ценообразования в сфере общественного производства, принципы государственного регулирования экспортно-импортных и трансфертных цен; приобретение практических навыков в области международной ценовой политики корпоративных структур.

Согласно требованиям образовательно-профессиональной программы студенты должны:

*знать:*

- основы и особенности ценообразования в международной торговле, виды цен (прежде всего мировых), применяемых в практике мировой торговли;
- общие теоретические подходы к ценообразованию;

*уметь:*

- произвести расчет внешнеторговых цен;
- обосновывать внешнеторговые цены;
- рассчитывать эффективность экспортно-импортных сделок с учетом ценового фактора.

<i>Планируемые результаты освоения образовательной программы</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине</i>
Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3)	<b>Знать:</b> основы теории рыночных отношений (структуру и функции рынка), макроэкономические показатели. <b>Уметь:</b> использовать основы теории рыночных отношений и знания о макроэкономических показателях для проведения маркетинговых исследований на внешних рынках; оценивать воздействие факторов макроэкономической среды на функционирование предприятий на внешнем рынке. <b>Владеть:</b> основами теории рыночных отношений и методами формирования маркетинговых программ и маркетинговых стратегий для организации выхода предприятия на мировые рынки.
Владение навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности (ОПК-1)	<b>Знать:</b> нормативные и правовые документы в сфере международной предпринимательской деятельности. <b>Уметь:</b> осуществлять поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов; самостоятельно приобретать новые знания. <b>Владеть:</b> методами поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в сфере

	международной предпринимательской деятельности.
Способность находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений (ОПК-2)	<b>Знать:</b> виды управленческих решений и методы их принятия. <b>Уметь:</b> организовывать командное взаимодействие для решения управленческих задач. <b>Владеть:</b> методами реализации основных управленческих функций.
Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-14)	<b>Знать:</b> теоретические и практические основы осуществления внешнеэкономических операций, способы решения базовых экономических проблем в рамках международной предпринимательской деятельности. <b>Уметь:</b> выявлять рыночные возможности и проблемы экономического характера при анализе конкретных условий ведения международной предпринимательской деятельности, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты; проводить анализ рынка, используя знания о макроэкономических тенденциях и проблемах. <b>Владеть:</b> пониманием основных закономерностей предпринимательской деятельности на внешнем рынке, проблем макроэкономики и взаимосвязи с процессами, происходящими в обществе и бизнес-структурах.

## 2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Дисциплина «Международная политика ценообразования» относится к дисциплинам по выбору вариативной части учебного плана и является дисциплиной профессиональной подготовки специалистов по менеджменту внешнеэкономической деятельности, формирует систему знаний, умений и навыков, необходимых в практической работе менеджеров в различных отраслях хозяйства.

По курсу «Международная политика ценообразования» предусмотрены лекции (12 часов, семинарские занятия (12 часов). На самостоятельное изучение отводится 36 часов.

### 2.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося

При изучении дисциплины требуются знания и умения, полученные при изучении экономической теории, истории международных экономических отношений, внешнеэкономической деятельности предприятия, финансов организации, маркетинга, управления контрактной деятельностью.

### 2.2. Дисциплины и/или практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:

Полученные знания и умения при освоении дисциплины «Международная политика ценообразования» необходимы для изучения дисциплин: «Стратегический менеджмент», «Менеджмент международных инвестиционных процессов», «Методы принятия управленческих решений».

## 3. Объем дисциплины в кредитах (зачетных единицах) с указанием количества академических часов, выделенных на аудиторную (по видам учебных занятий) и самостоятельную работу студента

	Кредиты ECTS(зачетные единицы)	Всего часов		Форма обучения (вносятся данные по реализуемым формам)	
		О	З	Очная	Заочная
				Семестр №7	Семестр №7
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>2</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>Количество часов на вид работы:</b>	
<b>Виды учебной работы, из них:</b>					
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>			<b>24</b>	<b>6</b>	
В том числе:					
Лекции			<b>12</b>	<b>4</b>	
Семинарские занятия			<b>12</b>	<b>2</b>	
<b>Самостоятельная работа</b>			<b>48</b>	<b>66</b>	
<b>Промежуточная аттестация</b>					
В том числе:					
зачет			зачет	зачет	

4. Содержание дисциплины, структурированное по разделам (темам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Разделы (темы) дисциплины с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Наименование раздела, темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени) (вносятся данные по реализуемым формам)									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>Раздел 1. Теоретические основы политики международного ценообразования</b>										
Тема 1.1. Мировые цены и основы их формирования	2		2	8	12	2		2	8	12
Тема 1.2. Особенности формирования внешнеторговых цен	2		2	8	12				12	12
Тема 1.3 Трансфертное ценообразование	2		2	8	12				12	12
<b>Итого по 1 разделу:</b>	<b>6</b>		<b>6</b>	<b>24</b>	<b>36</b>	<b>2</b>		<b>2</b>	<b>32</b>	<b>36</b>
<b>Раздел 2. Практические аспекты политики международного ценообразования</b>										
Тема 2.1. Процесс разработки международной ценовой политики фирмы	2		2	8	12	2			10	12
Тема 2.2. Методика формирования и расчета	2		2	8	12				12	12

внешнеторговых цен									
Тема 2.3. Организация конъюнктурно-ценовой работы на предприятии при осуществлении внешнеторговых операций	2	2	8	12				12	12
<b>Итого по 2 разделу:</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>24</b>	<b>36</b>	<b>2</b>			<b>34</b>	<b>36</b>
<b>Всего за семестр:</b>	<b>12</b>	<b>12</b>		<b>72</b>	<b>4</b>		<b>2</b>	<b>66</b>	<b>72</b>

#### 4.2. Содержание разделов дисциплины:

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
<b>Раздел 1. Теоретические основы политики международного ценообразования</b>				
Тема 1.1. Мировые цены и основы их формирования	<p>Понятие мировой цены и ее признаки. Информация о мировых ценах. Цены, публикуемые (справочные, биржевые котировки, цены аукционов, цены тендеров и т.п). Расчетные цены. Формирование мировых цен на продукцию обрабатывающей промышленности. Неоднородность мировых цен на машины и оборудование и факторы, их определяющие.</p> <p>Основные черты формирования мировых цен на сырье и их особенности. Мировые цены на важнейшие сырьевые товары.</p> <p>Особенности формирования мировой цены на основных типах мировых товарных рынков. Ценообразование на мировом рынке чистой конкуренции. Ценообразование на мировом рынке чистой монополии. Ценообразование на мировом рынке монополистической конкуренции. Ценообразование на мировом рынке олигополии.</p> <p>Тенденции соотношения и динамики мировых цен на продукцию обрабатывающей промышленности и сырье.</p> <p>Взаимосвязь внутренних и мировых</p>	<b>Семинарские занятия:</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
		1. Понятие мировой цены и ее признаки.		
		2. Формирование мировых цен на продукцию обрабатывающей промышленности и сырьевые товары.		
		3. Особенности ценообразования на различных типах мировых товарных рынков.		
		4. Взаимосвязь внутренних и мировых цен.		

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
	цен.			
Тема 1.2. Особенности формирования внешнеторговых цен	Внешнеторговая цена и ее специфика. Виды внешнеторговых цен по характеру внешнеторговых операций и характером реализации товара, рынка, по способу регулирования, стадией переговорного процесса относительно контрактной цены, по способу фиксации цены в контракте. Индикативные цены. Положение об индикативных ценах в сфере внешнеэкономической деятельности. Специфика ценообразования во внешней торговле предприятий Государственное регулирование внутренних цен как фактор, влияющий на уровень мировых цен на некоторые товары. Прямое и косвенное влияние государства на ценообразование. Проблема экспортных поставок Украиной и антидемпинговая политика стран-партнеров. Разнообразие рыночных условий и проблемы, связанные с этим. Влияние международной торговли на себестоимость экспортного товара. Влияние колебаний валютных курсов на процессы ценообразования в международной торговле. Влияние стратегии международной конкуренции на ценообразование в международной торговле.	<b>Семинарские занятия:</b>	<b>2</b>	
		1. Определение внешнеторговой цены и ее специфика.		
		2. Виды внешнеторговых цен.		
		3. Специфика ценообразования во внешней торговле.		
Тема 1.3. Трансфертное ценообразование	Сущность и назначение трансфертных цен. Факторы определения уровня трансфертных цен. Механизм трансфертного ценообразования. Затратное трансфертное ценообразование. Рыночное трансфертное ценообразование. Фактическое трансфертное ценообразование. Договорное трансфертное	<b>Семинарские занятия:</b>	<b>2</b>	
		1. Сущность и назначение трансфертных цен.		
		2. Факторы определения уровня трансфертных цен.		
		3. Механизм трансфертного		

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
	ценообразование. Смешанное трансфертное ценообразование. Критика и проблемы трансфертного ценообразования.	ценообразования.		
<b>Раздел 2. Практические аспекты политики международного ценообразования</b>				
Тема 2.1. Процесс разработки международной ценовой политики фирмы	Ценовая политика фирмы на зарубежном рынке и этапы ее разработки. Цели ценообразования в международной торговле. Факторы ценообразования в международной торговле. Методы ценообразования, применяемые в практике международной торговли. Затратный подход. Метод полных затрат («затраты плюс»), метод прямых затрат (метод маржинальной прибыли, предельных издержек). Позиционный метод. Метод ценообразования на основе уровня современных цен. Метод на основе ощущаемой ценности товара. Метод, основанный на анализе конкуренции. Приспособление цены к условиям зарубежного рынка. «Пионерные» ценовые стратегии. Стандартные ценовые стратегии. Адаптационные ценовые стратегии. Стратегии географической дифференциации цен.	<b>Семинарские занятия:</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
		1. Ценовая политика фирмы на зарубежном рынке и этапы ее разработки.		
		2. Цели ценообразования в международной торговле. Факторы ценообразования в международной торговле.		
		3. Методы ценообразования, применяемые в практике международной торговли.		
Тема 2.2. Методика формирования и расчета внешнеторговых цен	Порядок внутреннего ценообразования на экспортную и импортную продукцию. Расчет (калькуляция) себестоимости экспортной продукции. Структура себестоимости. Базисные условия поставки и их влияние на величину экспортных расходов. Расчет экономической эффективности экспорта путем обратной калькуляции. Расчет (калькуляция) импортного товара. Параметры, влияющие на стоимость импортного товара. Таможенная стоимость и схема ее расчета. Таможенный платеж.	<b>Семинарские занятия:</b>	<b>2</b>	
		1. Расчет (калькуляция) цены экспортного товара.		
		2. Оценка эффективности экспортной сделки с учетом ценового фактора.		
		3. Параметры, влияющие на стоимость импортного товара. а) таможенная стоимость;		



Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
	Косвенные налоги. Расчет оптово-отпускных и розничной цены импортного товара. Обоснование внешнеторговых цен с использованием конкурентных материалов. Коммерческие поправки к ценам.	б) таможенные платежи; в) косвенные налоги. 4. Расчет (калькуляция) цены экспортного товара. 5. Обоснование внешнеторговых цен с использованием конкурентных материалов. Коммерческие поправки к ценам.		
Тема 2.3. Организация конъюнктурно-ценовой работы на предприятии при осуществлении внешнеторговых операций	Содержание конъюнктурно-ценовой работы на предприятии - субъекте внешнеэкономической деятельности. Информационное обеспечение ценообразования в внешнеторговой деятельности. Материалы и документы, содержащие оперативную ценовую информацию. Продукция производителей информационных услуг.	<b>Семинарские занятия:</b> 1. Содержание и организация конъюнктурно-ценовой работы на предприятии-субъекте внешнеэкономической деятельности. 2. Информационное обеспечение ценообразования во внешнеэкономической деятельности.	<b>2</b>	

## 5. Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

### 5.1 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающегося по дисциплине

1. Международная политика ценообразования: конспект лекций для студентов 4 курса образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Менеджмент внешнеэкономической деятельности») очной формы обучения. - Донецк: «ДонАУиГС», 2017. (электронный вариант, составитель Яблонская Н. Г.).
2. Коняхіна Т.В. Міжнародний бізнес. Модуль: міжнародна політика ціноутворення: конспект лекцій з дисципліни /Т.В. Коняхіна – Донецьк: ДонДУУ, 2012. – 96 с.
3. Артус М. М. Державна політика та фінансовий механізм ціноутворення на сільськогосподарську продукцію: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 / М. М. Артус ; Нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки". — К., 2011. — 38 с. — укр.
4. Батченко Л.В., Мойсеєнко К.Є., Науменко С.М. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч.-метод. комплекс дисципліни – Донецьк: ДонДУУ, 2011. – 165 с.

5. Липсиц И. Ценообразование: учебно-практич. пособие для бакалавров / И. Липсиц. — М.: Юрайт, 2012. — 112с.
6. Мазур О.Є. Ринкове ціноутворення. Навчальний посібник / О.Є. Мазур — К.: «Центр учбової літератури», 2012. — 480 с.
7. Основи ціноутворення: навч. посіб. для студ.: реком. Мін-вом освіти і науки України / Н.І. Верхоглядів, С.Б. Ільїна, Н.А. Іваннікова, Я.Я. Слабко, Ю.В. Лисенко . - К.: Кондор, 2007 . — 252 с.
8. Посохов І.М. Державне регулювання цін на продукцію соціального значення: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.03 / І.М. Посохов ; Харк. нац. ун-т ім. В.Н.Каразіна. — Х., 2009. — 19 с. — укр.
9. Дзюба П. Трансфертне ціноутворення: економічний зміст і специфіка// Економіка України. — 2006. -№1 — С.14-22.
10. Основи ціноутворення: Навч. посібник для студ. /Н.І. Верхоглядів, С.В. Ільїна, Н.А. Іваннікова, Л.Я. Слабко, Ю.В. Лисенко. — К.: Кондор,2007. — 252 с.
11. Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы. - М. :ИНФРА-М, 2005. - 422 с.
12. Алексунин, В. А.Электронная коммерция и маркетинг в Интернете [Текст] : учеб. пособие / В. А. Алексунин, В. В. Родигина .- 3-е изд. - Москва : Дашков и К, 2008. - 214 с.
13. Мазилкина, Е. И.Управление конкурентоспособностью [Текст] : учеб. пособие / Е. И. Мазилкина, Г. Г. Паничкина .- 2-е изд., стер. - Москва : Омега - Л, 2008. - 326 с.
14. Невешкина, Е. В.Управление затратами и ценообразованием: применение в условиях кризиса [Текст] : практ. пособие / Е. В. Невешкина, С. В. Савонина, О. В. Фадеева. - М. : Омега - Л, 2010. - 135 с.
15. Рой, Л. В.Анализ отраслевых рынков [Текст] : учеб. для студентов вузов / Л. В. Рой, В. П. Третьяк ; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, эконом. фак. - М. : ИНФРА-М, 2009. - 442 с.
16. Шуляк, П. Н.Ценообразование [Текст] : учеб.-практ. пособие / П. Н. Шуляк ; Рос. гос. социальный ун-т ; [гл. ред. А. Е. Илларионова, ред. А. Н. Рогожкин].- 11-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2008. - 196 с.
17. Ценообразование [Текст] : учебник / под ред. В. А. Слепова . - Москва : Экономистъ, 2007. - 574 с.

### **Перечень вопросов для самоконтроля:**

#### **Тема 1.1. Мировые цены и основы их формирования**

1. В чем заключается сущность мировой цены с точки зрения экономической теории и что она представляет собой на практике? Объясните взаимосвязь.
2. По каким принципам формируется мировая цена, каковы ее признаки? Или все цены, по которым товары реализуются на зарубежных рынках соответствуют мировым?
3. Охарактеризуйте источники информации о мировых ценах и оцените возможности их использования.
4. Что является исходной базой формирования мировой цены на продукцию обрабатывающей промышленности и каковы ее особенности. Приведите конкретные примеры.
5. Назовите особенности формирования мировой цены на сырьевые товары. Объясните на примерах ..
6. Охарактеризуйте тенденции, которые наблюдаются в соотношении мировых цен на продукцию обрабатывающей промышленности и сырьевых товаров в настоящее время и проследите эволюцию этого соотношения в прошлом.
7. Назовите и охарактеризуйте модели мировых товарных рынков с точки зрения их конкурентной структуры и объясните особенности ценообразования на каждом из них.
8. Какое влияние на внутренние цены осуществляют тарифные методы регулирования международной торговли и как это влияет на соотношение внутренних и мировых цен?

### **Тема 1.2. Особенности формирования внешнеторговых цен**

1. Охарактеризуйте этапы обоснования цены во внешнеторговом контракте.
2. Раскройте понятие «множественность» внешнеторговых цен.
3. Объясните необходимость применения различных способов фиксации цены во внешнеторговом контракте
4. Какие существуют административные методы регулирования внешнеторговых цен?
5. Объясните, какие специфические факторы надо учитывать предприятию-субъекту ВЭД, обосновывая цену на свою продукцию, экспортируемую на внешний рынок.

### **Тема 1.3. Трансфертное ценообразование**

1. Охарактеризуйте особенности трансфертных цен, чем они считаются отделенными от рыночного ценообразования?
2. Объясните, чем вызвано распространение трансфертных цен в последний период?
3. Приведите примеры использования трансфертных цен компаниями в Украине и в ближнем зарубежье.

### **Тема 2.1. Процесс разработки международной ценовой политики фирмы**

1. Определите понятие «ценовая политика» компании. Как это понятие соотносится с понятием «ценовая стратегия»?
2. Охарактеризуйте этапы обоснования ценовой политики фирмы на зарубежном рынке.
3. Объясните, что обуславливает выбор целей компании при разработке ценовой политики.
4. Охарактеризуйте смысл разделения факторов ценообразования на мировом рынке на общеэкономические и конкретно экономические.
5. Какая существует классификация методов ценообразования на зарубежном рынке и что влияет на их выбор?
6. Охарактеризуйте систему ценовых стратегий компании на зарубежных рынках

### **Тема 2.2. Методика формирования и расчета внешнеторговых цен**

1. Чем отличается калькуляция цены экспортного товара от калькуляции цены реализуемого товара на внутреннем рынке?
2. Какова структура себестоимости товара и чем она обусловлена
3. Как можно оценить эффективность экспортной сделки с учетом ценового фактора?
4. Охарактеризуйте метод «обратной калькуляции». В каком случае он применяется?
5. Объясните порядок расчета каждого элемента затрат, которые входят в состав себестоимости импортного товара.

### **Тема 2.3. Организация конъюнктурно-ценовой работы на предприятии при осуществлении внешнеторговых операций**

1. Объясните подробно необходимость организации конъюнктурно-ценовой работы на предприятии.
2. Какие функции должен выполнять отдел, занимающийся конъюнктурно-ценовой работой?
3. Обоснуйте возможности использования компьютерной сети Интернет в осуществлении конъюнктурно-ценовой работы.

## **5.2 Перечень основной учебной литературы:**

1. Международная политика ценообразования: конспект лекций для студентов 4 курса образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Менеджмент внешнеэкономической деятельности») очной формы обучения. - Донецк: «ДонАУиГС», 2017. (электронный вариант, составитель Яблонская Н. Г.).

2. Коняхіна Т.В. Міжнародний бізнес. Модуль: міжнародна політика ціноутворення: конспект лекцій з дисципліни /Т.В. Коняхіна – Донецьк: ДонДУУ, 2012. – 96 с.
3. Батченко Л.В., Мойсеєнко К.Є., Науменко С.М. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч.-метод. комплекс дисципліни – Донецьк: ДонДУУ, 2011. – 165 с. Липсиц И. Ценообразование: учебно-практич. пособие для бакалавров / И. Липсиц. — М.: Юрайт, 2012. – 112с.
4. Мазур О.Є. Ринкове ціноутворення. Навчальний посібник / О.Є. Мазур – К.: «Центр учбової літератури», 2012. – 480 с.
5. Основи ціноутворення: Навч. посібник для студ. /Н.І. Верхоглядів, С.В. Ільїна, Н.А. Іваннікова, Л.Я. Слабко, Ю.В. Лисенко. – К.: Кондор, 2007. – 252 с.
6. Коняхіна Т.В. Міжнародний бізнес. Модуль: міжнародна політика ціноутворення: конспект лекцій з дисципліни /Т.В. Коняхіна – Донецьк: ДонДУУ, 2011. – 96 с.

### 5.3 Перечень дополнительной литературы

- 1) Орлова, Т. Т. Парадигмы ценообразования: условия реализации [Текст] / Т. Т. Орлова, М. С. Ильина // Известия Иркутской государственной экономической академии, - 2007 N 2. - С.19-22.
- 2) Цена и ее роль в расчетах с покупателями // Современная торговля, 2007. - N 5. - С. 63-68.
- 3) Гринченко, Ю. Л. Ценовые стратегии на современных рынках. Какие решения предлагает маркетинг? / Ю. Л. Гринченко // Маркетинг и маркетинговые исследования, 2009. - N 2. - С. 128-143.
- 4) Ерчак, А. И. Постановка цели как условие успеха ценовой политики торговой организации / А. И. Ерчак // Маркетинг в России и за рубежом, 2008. - N 5. - С. 111-117.
- 5) Цены и ценообразование [Текст]: учебник / под ред. В. Е. Есипова. - 4-е изд. - СПб.: Питер, 2007. - 560 с.
- 6) Ценообразование [Текст]: учебник / под ред. В. А. Слепова. - Москва: Экономика, 2007. - 574 с.
- 7) Рой, Л. В. Анализ отраслевых рынков [Текст]: учеб. для студентов вузов / Л. В. Рой, В. П. Третьяк; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, эконом. фак. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 442 с.
- 8) Райзберг, Б. А. Курс экономики [Текст]: учеб. для вузов / Б. А. Райзберг, Е. Б. Стародубцева; под ред. Б. А. Райзберга. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 672 с.

### 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Сайт таможенного законодательства и таможенных новостей. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.customs.ru//](http://www.customs.ru//)
2. Сайт таможенных новостей. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.tamognia.ru//](http://www.tamognia.ru//)
3. Шевчук, Денис Александрович. Ценообразование: учеб. пособие / Д. А. Шевчук. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 240 с. – (Бакалавр). – ISBN 978-5-476-00706-7. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lunplib.lunn.scinno.ru/KP/Sovremenniki/shevchuk2.pdf>
4. Липсиц, И. В. Ценообразование: учебник и практикум для академического бакалавриата / И. В. Липсиц. — 4-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт,

2014. — 368 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс. [Электронный ресурс].  
Режим доступа: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/lib/data/access/ram/ticket/99/1509686882fa9d1c173199a438e9c77ade48cbfd56/978-5-9916-3896-8.pdf>

## **7. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

### **7.1. Перечень информационных технологий (при необходимости)**

Нет необходимости.

### **7.2. Перечень программного обеспечения (при необходимости)**

Нет необходимости.

### **7.3. Перечень информационных справочных систем (при необходимости)**

Нет необходимости.

## **8. Фонд оценочных средств для контроля уровня сформированности компетенций**

### **8.1. Виды промежуточной аттестации - зачет**

#### **Перечень вопросов к промежуточному контролю знаний студентов**

1. Роль ценового механизма в регулировании международных экономических отношений
2. Демпинг: сущность и последствия.
3. Влияние национальных правительств и межгосударственных институтов на ценообразование.
4. Особенности формирования мировых цен на различных типах рынков.
5. Формирование мировых цен на продукцию обрабатывающей промышленности.
6. Особенности формирования мировых цен на сырьевые товары.
7. Тенденции в соотношении уровней мировых цен на сырьевые товары и готовые изделия.
8. Взаимосвязь внутренних и мировых цен.
9. Определение внешнеторговой цены и ее специфика.
10. Виды внешнеторговых цен.
11. Контрактные цены и способы их фиксации.
12. Индикативные цены и их применения в Украине.
13. Специфика ценообразования во внешней торговле.
14. Сущность и назначение трансфертных цен.
15. Факторы определения уровня трансфертных цен.
16. Механизм трансфертного ценообразования.
17. Критика и проблемы трансфертного ценообразования.
18. Ценовая политика фирмы на зарубежном рынке.
19. Цели ценообразования в международной торговле.
20. Ценообразующие факторы в международной торговле.
21. Классификация методов ценообразования в международной торговле.
22. Приспособление цен к изменчивым условиям международной торговли.
23. Система ценовых скидок, используемая в ВЭД.
24. Основные ценовые стратегии фирмы, применяемые на внешних рынках.
25. Расчет (калькуляция) экспортной цены.
26. Базисные условия поставки по инкотермс-2010.
27. Расчет (калькуляция) импортной цены.

28. Методика определения таможенной стоимости.
29. Обоснование внешнеторговых цен с использованием конкурентных материалов.
30. Обоснование эффективности экспортно-импортных операций с учетом ценовых факторов.
31. Цена во внешнеторговом контракте.
32. Базис цены во внешнеторговом контракте.
33. Общие подходы и методы государственного регулирования цен.
34. Опыт регулирования цен в разных зарубежных странах (Японии, США, Франции, Канаде).
35. Способы фиксации цены в контракте.
36. Валюта цены и валюта платежа.
37. Организация конъюнктурно-ценовой работы при осуществлении внешнеторговых операций.
38. Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности.
39. Специфика ценообразования на мировом рынке услуг.
40. Особенности ценообразования на объекты интеллектуальной собственности.

## **8.2. Показатели и критерии оценки результатов освоения дисциплины.**

Средним баллом за дисциплину является средний балл за текущую учебную деятельность.

Механизм конвертации результатов изучения студентом дисциплины в оценки по традиционной (государственной) шкале и шкале ECTS представлен в таблице.

Средний балл по дисциплине (текущая успеваемость)	Отношение полученного студентом среднего балла по дисциплине к максимально возможной величине этого показателя	Оценка по государственной шкале	Оценка по шкале ECTS	Определение
4,5 – 5,0	90% – 100%	5	A	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей (до 10%)
4,0 – 4,49	80% – 89%	4	B	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 20%)
3,75 – 3,99	75% – 79%	4	C	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 25%)
3,25 – 3,74	65% – 74%	3	D	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков (до 35%)
3,0 – 3,24	60% – 64%	3	E	достаточно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии, но со значительным количеством недостатков (до 40%)
до 3,0	35% – 59%	2	FX	неудовлетворительно с возможностью повторной сдачи (ошибок свыше 40%)

	0 – 34%	2	F	неудовлетворительно – надо поработать над тем, как получить положительную оценку (ошибок свыше 65%)
--	---------	---	---	---

Зачет выставляется по результатам текущей учебной деятельности в семестре (выполнение студентом индивидуальных заданий и контрольных работ). По результатам зачета студенту выставляется оценка «зачтено» или «не зачтено». Оценка «зачтено» ставится на зачете студентам, уровень знаний которых охватывает не менее 60% материала дисциплины. «Не зачтено» ставится студенту, имеющему существенные пробелы в знании основного материала по программе, а также допустившему принципиальные ошибки при изложении материала.

### **8.3. Критерии оценки работы студента.**

#### **8.3.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы)**

#### **ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К РАССМОТРЕНИЮ НА СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЯХ:**

##### **На семинарское занятие № 1.1.**

1. Понятие мировой цены и ее признаки:
  - мировая цена и ее признаки;
  - классификация цен;
  - расчетные цены.
2. Формирование мировых цен на продукцию обрабатывающей промышленности и сырьевые товары:
  - специфика мировых цен на продукцию обрабатывающей промышленности;
  - неоднородность мировых цен на машины и оборудование;
  - факторы, их определяющие.
3. Особенности ценообразования на различных типах мировых товарных рынков:
  - черты формирования мировых цен на сырье и их особенности;
  - мировые цены на важнейшие сырьевые товары;
  - особенности формирования мировой цены на основных типах мировых товарных рынков;
    - ценообразование на мировом рынке чистой конкуренции;
    - ценообразование на мировом рынке чистой монополии;
    - ценообразование на мировом рынке монополистической конкуренции;
    - ценообразование на мировом рынке олигополии;
    - тенденции соотношения и динамики мировых цен на продукцию обрабатывающей промышленности и сырье;
4. Взаимосвязь внутренних и мировых цен.

##### **На семинарское занятие № 1.2.**

1. Определение внешнеторговой цены и ее специфика:
  - сущность внешнеторговой цены;
  - специфика внешнеторговой цены.

## 2. Виды внешнеторговых цен:

- виды внешнеторговых цен по характеру внешнеторговых операций;
- по характеру реализации товара;
- оп характеру рынка;
- по способу регулирования,
- по стадии переговорного процесса относительно контрактной цены;
- по способу фиксации цены в контракте;
- индикативные цены. Положение об индикативных ценах в сфере внешнеэкономической деятельности.

## 3. Специфика ценообразования во внешней торговле:

- государственное регулирование внутренних цен как фактор, влияющий на уровень мировых цен на некоторые товары;
- прямое и косвенное влияние государства на ценообразование;
- проблема экспортных поставок Украиной и антидемпинговая политика стран-партнеров;
- разнообразие рыночных условий и проблемы, связанные с этим;
- влияние международной торговли на себестоимость экспортного товара;
- влияние колебаний валютных курсов на процессы ценообразования в международной торговле;
- влияние стратегии международной конкуренции на ценообразование в международной торговле.

### **На семинарское занятие № 1.3.**

#### 1. Сущность и назначение трансфертных цен:

- понятие трансфертных цен;
- роль трансфертных цен.

#### 2. Факторы определения уровня трансфертных цен:

- основные факторы трансфертного ценообразования.

#### 3. Механизм трансфертного ценообразования:

- особенности механизмотрансфертного ценообразования;
- затратное трансфертное ценообразование;
- рыночное трансфертное ценообразование;
- фактическое трансфертное ценообразование;
- договорное трансфертное ценообразование;
- смешанное трансфертное ценообразование;
- критика и проблемы трансфертного ценообразования.

### **На семинарское занятие № 2.1.**

#### 1. Ценовая политика фирмы на зарубежном рынке и этапы ее разработки:

- особенности формирования ценовой политики фирмы на зарубежном рынке;
- этапы ее разработки.

#### 2. Цели ценообразования в международной торговле. Факторы ценообразования в международной торговле:

- основные цели ценообразования в международной торговле;
- факторы ценообразования в международной торговле.

#### 3. Методы ценообразования, применяемые в практике международной торговли:

- затратный подход;



- метод полных затрат («затраты плюс»);
- метод прямых затрат (метод маржинальной прибыли, предельных издержек);
- позиционный метод;
- метод ценообразования на основе уровня современных цен;
- метод на основе ощущаемой ценности товара;
- метод, основанный на анализе конкуренции;
- приспособление цены к условиям зарубежного рынка.

#### 4. Международные ценовые стратегии:

- «пионерные» ценовые стратегии;
- стандартные ценовые стратегии;
- адаптационные ценовые стратегии;
- стратегии географической дифференциации цен.

### **На семинарское занятие № 2.2.**

#### 1. Расчет (калькуляция) цены экспортного товара:

- порядок внутреннего ценообразования на экспортную и импортную продукцию;
- расчет (калькуляция) себестоимости экспортной продукции;
- структура себестоимости.

#### 2. Оценка эффективности экспортной сделки с учетом ценового фактора:

- базисные условия поставки и их влияние на величину экспортных расходов;
- расчет экономической эффективности экспорта путем обратной калькуляции.

#### 3. Параметры, влияющие на стоимость импортного товара:

- расчет (калькуляция) импортного товара;
- таможенная стоимость;
- таможенные платежи;
- косвенные налоги;
- расчет оптово-отпускных и розничной цены импортного товара.

#### 4. Расчет (калькуляция) цены экспортного товара:

- таможенная стоимость и схема ее расчета;
- таможенный платеж.;
- косвенные налоги.

#### 5. Обоснование внешнеторговых цен с использованием конкурентных материалов.

Коммерческие поправки к ценам.

### **На семинарское занятие № 2.3.**

#### 1. Содержание и организация конъюнктурно-ценовой работы на предприятии-субъекте внешнеэкономической деятельности:

- сущность конъюнктурно-ценовой работы на предприятии-субъекте внешнеэкономической деятельности;
- особенности организации конъюнктурно-ценовой работы на предприятии-субъекте внешнеэкономической деятельности.

#### 2. Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности:

- материалы и документы, содержащие оперативную ценовую информацию;
- продукция производителей информационных услуг.

## ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ

1. Назовите признаки, относящиеся к мировой цене:

- а) всякая цена, по которой товар реализуется на внешнем рынке
- б) усредненная цена товаров, реализуемых на мировом рынке
- в) экспортная и импортная цена главных поставщиков и покупателей товара в крупных регулярных торговых соглашениях при условии, что обычные для большинства товарных рынков, расчеты по которым происходят в СКВ;
- г) наиболее представительная цена
- д) все из выше перечисленного.

2. Какие существуют особенности формирования мировых цен на продукцию обрабатывающей промышленности?

- а) решающую роль в определении их уровня играет соотношение спроса и предложения на соответствующих мировых рынках
- б) наблюдаются значительные колебания цен
- в) в качестве мировых цен выступают цены крупных компаний-производителей и экспортеров этой продукции
- г) особую роль в формировании этих мировых цен играют те государства, которые выступают как ведущие экспортеры и / или импортеры этой продукции
- д) товары реализуются, как правило, по «теневым» ценам, то есть со скидками от преysкуранных цен, или по ценам, специально оговоренными в договорах или соглашениях.

3. Какие существуют особенности формирования мировых цен на сырьевые товары?

- а) решающую роль в определении их уровня играет соотношение спроса и предложения на соответствующих мировых рынках
- б) наблюдаются значительные колебания цен
- в) в качестве мировых цен выступают цены крупных компаний-производителей и экспортеров этой продукции
- г) особую роль в формировании этих мировых цен играют те государства, которые выступают как ведущие экспортеры и / или импортеры этой продукции
- д) товары реализуются, как правило, по «теневым» ценам, то есть со скидками от преysкуранных цен, или по ценам, специально оговоренными в договорах или соглашениях.

4. Выберите утверждения, с которыми Вы согласны:

- а) мировые (или шире - внешнеторговые цены) лишь условно и оговорено могут рассматриваться как ориентиры к внутренним цен
- б) преимущественным вариантом ценовых различий является превышение мировых цен над внутренними
- в) различия мировых и внутренних цен характерно только для стран со слаборазвитой экономикой
- г) чем сильнее национальный рынок отделен от мирового рынка с помощью различных барьеров - тарифных или нетарифных, тем более глубоко разрыв между внутренними и мировыми ценами, чем менее эти барьеры, тем более сближаются их уровне

д) превышение внутренних цен над мировыми в большей степени характерно для экспортных и в меньшей степени - для импортных цен.

5. Временное намеренное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен называется:

- а) спорадический демпинг;
- б) хищнический демпинг;
- в) постоянный демпинг;
- г) все ответы верны;
- д) не имеет правильного ответа.

6. Укажите основные функции трансфертных цен:

- а) стимулирование спроса на товар;
- б) распределение и перераспределение прибыли внутри корпорации;
- в) возмещение расходов фирмы и получения прибыли, то есть обеспечения долгосрочной рентабельности компании на зарубежном рынке;
- г) уменьшение сумм подоходных налогов, а также пошлины и других налогов, уплачиваемых за рубежом;
- д) все, что выше перечисленное.

7. Трансфертные цены - это:

- а) рыночные цены;
- б) аналог мировой цены;
- в) цена на поставки товара одним подразделением ТНК другому;
- г) все ответы верны.

8. Какие существуют факторы определения трансфертных цен?

- а) различия в налоговом законодательстве разных стран;
- б) соотношение спроса и предложения на товар;
- в) издержки производства и обращения товара;
- г) все ответы верны.

9. Какие можно выделить проблемы трансфертного ценообразования:

- а) нарушается рыночный механизм ценообразования;
- б) искажается уровень мировых цен;
- в) приводит к недоплате соответствующих налогов;
- г) все ответы верны;
- д) не имеет правильного ответа.

10. Метод трансфертного ценообразования, по которому определенная часть прибыли включается в цену или на каждом этапе производственного цикла или при разделе продукции между подразделениями, называется:

- а) затратное трансфертное ценообразование;
- б) рыночное трансфертное ценообразование;
- в) фактическое трансфертное ценообразование;
- г) договорное трансфертное ценообразование;
- д) смешанное трансфертное ценообразование.

11. Предприятие временно устанавливает максимально высокие цены на новый товар с учетом его уникальных технико-экономических характеристик. Какую ценовую стратегию при этом реализует предприятие?

- а) «проникновение на рынок»
- б) «что рынок вынесет»

- в) «первоклассный имидж продукта»
- г) «снятия сливок»
- д) «входной цветков на зарубежный рынок

12. Какие цены вы отнесете к расчетным?

- а) среднестатистические экспортные и импортные цены
- б) цены внешнеторговых контрактов
- в) индикативные цены
- г) индексы экспортных и импортных цен
- д) биржевые котировки

13. Какие цены относятся к тем, которые публикуются?

- а) индексы экспортных (импортных цен)
- б) справочные цены
- в) средние экспортные (импортные) цены
- г) мировые цены
- д) трансфертные цены
- е) биржевые котировки

14. Методы рыночного ценообразования:

- а) затратный
- б) ориентирован на ценового лидера
- в) «снятия сливок»
- г) ориентирован исключительно на спрос

15. общеэкономических факторов влияния на цену является:

- а) расходы
- б) спрос
- в) конкуренция на определенном рынке
- г) соотношение совокупного спроса и предложения
- д) все ответы верны

16. Составляющие цены импортной продукции - это:

- а) себестоимость продукции, импортируемой по месту ее производства
- б) закупочная цена продукции экспортера с НДС
- в) операционная прибыль экспортера
- г) расходы по доставке импортной продукции к месту назначения согласно

Инкотермс

- д) вывозная пошлина государства экспортера

17. Пошлина - это:

- а) обязательный сбор, взимаемый таможенной при экспорте или импорте товаров
- б) налог на товары и другие предметы, которые перемещаются через таможенную

границу государства.

- в) таможенный тариф;
- г) правильный ответ отсутствует

18. К товарам, которые происходят из стран, входящих вместе с Украиной в таможенный союз или создают с ней специальную таможенную зону, применяются:

- а) полные ставки таможенного тарифа Украины
- б) преференциальные ставки таможенного тарифа Украины
- в) льготные ставки таможенного тарифа Украины
- г) правильный ответ отсутствует.

19. Составляющие таможенной стоимости товара
- а) контрактная цена - франко-производитель
  - б) ввозная пошлина
  - в) таможенный сбор
  - г) транспортные расходы до границы
  - д) операционная прибыль покупателя от продажи приобретенного им-портного товара
20. Виды поправок к внешнеторговой цены
- а) на возведение цен к единым условиям поставки
  - б) на досрочную поставку
  - в) при смене погоды
  - г) на технико-экономические отличия товара.

### **ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТИВНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

1. Теории цены в различных экономических школах.
2. Цена как инструмент управления экономикой.
3. Национальные условия производства и реализации товаров.
4. Надбавки как элементы цены.
5. Виды цен.
6. Дифференциация цен в зависимости от условий поставки на внутреннем рынке.
7. Сущность мирового ценообразования.
8. Государственное регулирование цен в зарубежных странах.
9. Виды цен мирового рынка.
10. Соотношение между различными видами мировых цен.
11. Соотношение национальной и интернациональной стоимости.
12. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок.
13. Факторы, определяющие мировые цены.
14. Характер взаимосвязи и взаимодействия мировых и внутренних цен экспортных и импортных товаров.
15. Этапы формирования контрактных цен.
16. Основные методы «Обоснование контрактных цен».
17. Сущность коммерческих поправок в цены.
18. Порядок проверки обоснования контрактных цен таможенными органами.
19. Взаимосвязь мировых цен, внутренних цен и таможенных пошлин.
20. Цены бирж, аукционов и торгов.
21. Источники информации о ценах мирового рынка.
22. Источники информации о ценах внутреннего рынка.
23. Влияние соотношения спроса и предложения в международной торговле на мировые цены.
24. Показатели рентабельности. Сущность прибыли.
25. Структура себестоимости.
26. Расчет цен внешнеторговых контрактов на продукцию с длительным сроком изготовления.
27. Сущность расчета внешнеторговых цен на базе конкурентных материалов.

28. Виды и сущность поправок.
29. Национальная и интернациональная стоимость товара.
30. Сущность регулируемых и свободных рыночных цен.

#### **Показатели и критерии оценки реферата:**

Характеристика	Баллы
Полнота изложения материала и степень раскрытия проблемы: вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения	20
Исследовательские навыки: наличие четко определенной личной позиции по теме, использование профессиональных терминов, цитат	20
Аналитические навыки и критическое мышление: адекватность аргументов при обосновании личной позиции	20
Оригинальность выводов: стилистическое построение фраз	20
Соблюдение требований к оформлению :аккуратность, форматирование текста	10
Индивидуальная презентация	10
<b>Всего</b>	<b>100</b>

#### **Шкала оценивая:**

- 80 – 100 баллов – оценка «отлично»;
- 60 – 79 баллов – оценка «хорошо»;
- 30 – 59 баллов – оценка «удовлетворительно»;
- 0 – 29 баллов – оценка «неудовлетворительно».

#### **8.3.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и/или опыта деятельности**

Процедура оценивания знаний, умений, владений по дисциплине включает учет успешности по всем видам заявленных оценочных средств.

Тесты по разделам проводятся на практических занятиях и включают вопросы по предыдущему разделу. Проводится письменно. Преподаватель доследующего занятия проверяет ответы на тестовые задания и на ближайшем семинарском занятии объявляет результат.

Темы докладов-презентаций распределяются на первом занятии, готовые доклады сообщаются в соответствующие сроки, в соответствии с технологической картой БРС.

Устный опрос проводится на каждом семинарском занятии и затрагивает как тематику прошедшего занятия, так и лекционный материал. Применяется групповое оценивание ответа или оценивание преподавателем.

По окончании освоения дисциплины проводится промежуточная аттестация в виде зачета, что позволяет оценить совокупность приобретенных в процессе обучения компетенций. При выставлении итоговой оценки применяется балльно-рейтинговая система оценки результатов обучения.

#### **9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

Освоение дисциплины должно завершиться овладением необходимыми профессиональными знаниями, умениями и навыками. Этот результат может быть достигнут только после весьма значительных усилий. При этом важными окажутся не

только старание и способности, но и хорошо продуманная организация труда студента. В первую очередь это правильная организация времени.

При изучении дисциплины наименьшие затраты времени обеспечит следующая последовательность действий. Прежде всего, необходимо своевременно, то есть после сдачи экзаменов и зачетов за предшествующий семестр, выяснить, какой объем информации следует усвоить, какие умения приобрести для успешного освоения дисциплины, какие задания выполнить для того, чтобы получить достойную оценку.

Сведения об этом, т. е. списки литературы, темы практических занятий и вопросы к ним, а также другие необходимые материалы имеются в разработанном учебно-методическом комплексе.

Регулярное посещение лекций и практических занятий не только способствует успешному овладению профессиональными знаниями, но и помогает наилучшим образом организовать время, т.к. все виды занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

Важнейшей частью работы студента является изучение существующей практики. Учебник, при всей его важности для процесса изучения дисциплины, как правило, содержит лишь минимум необходимых теоретических сведений. Университетское образование предполагает более глубокое знание предмета. Кроме того, оно предполагает не только усвоение информации, но и формирование навыков исследовательской работы.

В процессе освоения курса при подготовке к занятиям рекомендуется не только использовать предложенную в программном блоке литературу, но и материалы периодических изданий, информацию Internet-ресурсов, баз данных, электронных библиотек.

Работу по конспектированию следует выполнять, предварительно изучив планы практических занятий. В этом случае ничего не будет упущено и студенту не придется конспектировать источник повторно, тратя на это драгоценное время. Правильная организация работы, чему должны способствовать данные выше рекомендации, позволит студенту своевременно выполнить все задания, получить достойную оценку и избежать, таким образом, необходимости тратить время на переподготовку и пересдачу предмета.

При освоении дисциплины необходимо пользоваться материалами конспекта лекций, основной, дополнительной и справочной литературой. Любую тему необходимо изучать в следующей последовательности:

1. Изучить материал лекционного конспекта и соответствующих разделов учебников.

2. Отобрать материал по дополнительным литературным источникам и справочной литературе и изучить его.

3. Составить краткий конспект ответов на поставленные вопросы

- написать план ответа или краткий конспект, выделить в нем главное и четко структурировать текст;

- проработать устный или письменный ответ.

В ходе подготовки к занятиям рекомендуется составлять планы – конспекты ответов, формулировать сложные вопросы для коллективного обсуждения, составлять блок-схемы и рисунки, являющиеся опорными конспектами при ответе на вопрос. Основой изучения любой дисциплины является освоение ее понятийного аппарата. Простое заучивание терминов часто расценивается как бесполезная трата времени, а также снижает мотивацию изучения курса. Поэтому для освоения терминологии рекомендуется использовать такие формы работы как составление и решение кроссвордов и логических задач.

Для контроля процесса усвоения знаний используется текущий и итоговый контроль. Текущий контроль осуществляется как в ходе традиционных форм – опроса, контрольных работ, подготовки рефератов по темам практических занятий, так и с помощью тестирования, подготовки деловых игр и решения кейсов. По результатам

текущего контроля производится аттестация, допуск к зачету. Итоговый контроль осуществляется в форме итогового тестирования в электронной форме или письменного опроса.

### **9.1 Рекомендации по работе с учебной и научной литературой**

Самостоятельная работа предполагает тщательное освоение студентами учебной и научной литературы по изучаемым темам дисциплины.

При самостоятельном изучении основной рекомендованной литературы студентам необходимо обратить главное внимание на узловые положения, излагаемые в изучаемом тексте. Для этого необходимо внимательно ознакомиться с содержанием соответствующего блока информации, структурировать его и выделить в нем центральное звено. Обычно это бывает ключевое определение или совокупность существенных характеристик рассматриваемого объекта. Для того, чтобы убедиться насколько глубоко усвоено содержание темы, в конце соответствующих глав и параграфов учебных пособий обычно дается перечень контрольных вопросов, на которые студент должен уметь дать четкие и конкретные ответы.

Работа с дополнительной литературой предполагает умение студентов выделять в ней необходимый аспект изучаемой темы (то, что в данном труде относится непосредственно к изучаемой теме). Это важно в связи с тем, что к дополнительной литературе может быть отнесен широкий спектр текстов (учебных, научных, художественных, публицистических и т.д), в которых исследуемый вопрос рассматривается либо частично, либо с какой-то одной точки зрения, порой нетрадиционной. В своей совокупности изучение таких подходов существенно обогащает научный кругозор студентов. В данном контексте следует учесть, что дополнительную литературу целесообразно прорабатывать, во-первых, на базе уже освоенной основной литературы, и, во-вторых, изучать комплексно, всесторонне, не абсолютизируя чью-либо субъективную точку зрения.

Обязательный элемент самостоятельной работы студентов с правовыми источниками и литературой - ведение необходимых записей. Основными общепринятыми формами записей являются конспект, выписки, тезисы, аннотации, резюме, план.

Конспект - это краткое письменное изложение содержания правового источника, статьи, доклада, лекции, включающее в сжатой форме основные положения и их обоснование.

Выписки - это краткие записи в форме цитат (дословное воспроизведение отрывков источника, произведения, статьи, содержащих существенные положения, мысли автора), либо лаконичное, близкое к тексту изложение основного содержания.

Тезисы - это сжатое изложение ключевых идей прочитанного источника или произведения.

Аннотации, резюме - это соответственно предельно краткое обобщающее изложение содержания текста, критическая оценка прочитанного документа или произведения.

В целях структурирования содержания изучаемой работы целесообразно составлять ее план, который должен раскрывать логику построения текста, а также способствовать лучшей ориентации студента в содержании изучаемой работы.

### **9.2 Методические указания студентам по написанию рефератов**

1. Написание рефератов является одной из форм обучения студентов, направленных на организацию и повышение уровня самостоятельной работы студентов, а также усиление контроля за такой работой.

Целью написания рефератов является привитие студентам навыков



самостоятельной работы с различными источниками, чтобы на основе их анализа и обобщения студенты могли делать собственные выводы, обосновывая их соответствующим образом.

В отличие от теоретических семинаров, при проведении которых студент приобретает, в частности, навыки высказывания своих суждений, изложения мнений других авторов в устной форме, написание рефератов даст ему навыки лучше делать то же самое, но уже в письменной форме, грамотным языком и в хорошем стиле.

2. Представляется, что в зависимости от содержания и назначения в учебном процессе рефераты можно подразделить на две основные группы (типы):

- научно-проблемные рефераты;
- обзорно-информационные рефераты.

Научно-проблемный реферат. При написании такого реферата студент должен изучить и кратко изложить имеющиеся в литературе суждения по определенному спорному в теории вопросу и выработать собственную точку зрения с соответствующим ее обоснованием.

В зависимости от изучаемой темы, состава и уровня подготовки студентов тема реферата может быть одной для всех студентов или таких тем может быть несколько, и они распределяются между студентами учебной группы.

На основе написанных рефератов возможна организация «круглого стола» студентов данной учебной группы. В таких случаях может быть поставлен доклад студента, реферат которого преподавателем признан лучшим, с последующим обсуждением проблемы всей группой студентов.

Обзорно-информационный реферат. Разновидностями такого реферата могут быть:

1) краткое изложение основных положений той или иной книги монографии, другого издания (или их частей: разделов, глав и т.д.), как правило, только что опубликованных, содержащих материалы, относящиеся к изучаемой теме (разделу) курса технологии поиска работы. По рефератам, содержание которых может представлять познавательный интерес для других студентов, целесообразно заслушивать в учебных группах сообщения их авторов (15-20 минут);

2) подбор и краткое изложение содержания статей по определенной проблеме или вопросу, опубликованных в периодической печати. Темы рефератов определяются преподавателем, ведущим занятия в студенческой группе. Объем реферата должен быть в пределах 15-20 страниц, через 1,5 интервал.

### **9.3 Методические рекомендации студентам по подготовке докладов**

Перед написанием доклада студенту необходимо вникнуть в сущность проблемы, которую ему предстоит освещать. Для этого студенту нужно иметь развернутый перечень литературы, посвященной анализу рассматриваемого вопроса. Перечень должен содержать различные источники по теме: учебники, учебные пособия, научные исследования, статьи и т.д.

Уже сам процесс обобщения литературы по теме требует серьезных творческих усилий, ибо предполагает кропотливую работу с каталогом в библиотеке, знакомство с дополнительной учебной литературой, усвоение тематики статей, публикуемых в периодических изданиях. Методическую помощь по составлению структуры доклада, списка литературы студенту целесообразно получить у преподавателя.

Важный предварительный этап работы над докладом - это составление его плана. План должен предусматривать вводную часть, перечень основных вопросов и заключительную часть. Во вводной части необходимо обосновать актуальность темы, обозначить целевую установку доклада, дать обзор информационных источников, которые использует автор в своем докладе.

В основной части доклада должна присутствовать логически стройная,

исчерпывающая аргументация по обоснованию тех тезисов, которые автор выдвигает в качестве главной идеи доклада. Это могут быть 2-3 положения, сформулированные в форме утверждения по поводу рассматриваемой проблемы. Каждому положению целесообразно посвятить отдельный вопрос (раздел) доклада. Аргументация, выдвигаемая автором, должна иметь научный характер. Это значит, что студенту следует работать лишь с той информацией, которая имеет объективный характер и возможность проверки.

Такую информацию необходимо тщательно систематизировать и выявить в ней главное, сущностное, а уже на этой основе строить рациональную, логически непротиворечивую цепь аргументов, доказывающих истинность выдвигаемых докладчиком тезисов. Заключительная часть доклада должна содержать обоснованные выводы, которые вытекают из рассмотренных докладчиком положений.

#### **9.4 Методические рекомендации студентам по подготовке презентаций**

Проведение презентаций предусмотрено для дополнительного контроля, для расширения представлений о предмете.

Проведение презентаций в качестве самостоятельной работы студентов направлено на формирование навыков самостоятельной работы с дополнительными источниками информации. В процессе внеаудиторной работы обучающийся в большей степени сталкивается с различными сторонами реальности, что способствует развитию у обучающихся новых навыков и умений. В первую очередь тех умений, которые относятся к организации собственной работы. Это-планирование своей деятельности, реалистичное восприятие своих возможностей, умение работать с информацией.

Электронная презентация – электронный документ, представляющий набор слайдов, предназначенный для демонстрации проделанной работы. Целью любой презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия. Электронная презентация, выполненная в среде Microsoft PowerPoint или ее аналогах — удобный способ преподнести информацию самой разной аудитории — учащимся, коллегам, подчиненным, руководству.

Основным преимуществом презентации является, очевидно, возможность демонстрации текста, графики (фотографий, рисунков, схем), анимации и видео в любом сочетании для просмотра изображений. Для проведения успешной презентации, способной завоевать внимание слушателей и произвести на них должное впечатление, необходимо подготовить грамотную речь, правильно ее озвучить, соблюдая несложные правила поведения при публичном выступлении, а также уделить определенное внимание оформлению слайдов.

Планирование презентации. Любое планирование включает в себя выяснение следующих вопросов:

- что конкретно нужно донести до аудитории по заданной теме;
- за какое время;
- в какой последовательности;
- какова будет роль, функция презентации (сопровождение, иллюстрация и пр.).

Планирование своего выступления с презентацией – это начало, первый этап планирования презентации.

Презентация начинается со слайда, содержащего ее название и, возможно, имена авторов. Также на первый слайд целесообразно поместить логотип учебного заведения.

*Второй этап* планирования презентации включает в себя решение о том, какие разделы необходимо включить, каково назначение каждого из них. Разместите их в логическом порядке и определите порядок выступления.

При планировании презентации желательно рассортировать возможные элементы на группы:

1. То, что обязательно должно быть включено.

2. То, что желательно включить.
3. То, что можно будет сказать, если будет время.

Необходимо помнить, что нельзя охватить все. Стройте презентацию только на тех фактах, которые могут заинтересовать всю аудиторию целиком или на тех, без которых нельзя обойтись при объяснении (пусть и не интересных). Старайтесь не включать ничего утомительного, неизвестного для большинства.

*Третий этап* планирования презентации – ее завершение. Продумайте логически выверенное завершение. Цель презентации обязательно диктует окончание, которое должно быть обдуманно заранее. Оно может включать:

- краткое описание изложенных фактов и аргументов – в этом случае завершение – это обобщение, подведение итогов, суммирование;
- список использованной литературы – в этом случае завершение презентации словно вовлекает слушателей в самостоятельное изучение
- благодарность за внимание – жест вежливости;
- эмоциональные эффекты (изображения, вопросы, цитаты) – в этом случае финал предлагает некие размышления, есть ориентация на сохранение эмоционального, а не рационального эффекта.

Планируя презентацию, необходимо точно представлять себе ее роль в ходе выступления. Тут возможны различные варианты. Рассмотрим некоторые из них.

1. Презентация как организация деятельности. Можно использовать в тех ситуациях, когда есть необходимость создания проблемной ситуации, сравнения и сопоставления, организации самоконтроля и самопроверки и пр. В этом случае презентация будет предлагать материал для выполнения аудиторией заданий.

2. Презентация как иллюстрация. В этом случае на слайде должны быть представлены материалы, которые иллюстрируют выступление (фото, графические изображения, диаграммы, таблицы и пр.) Выступающий в этом случае просто обращается к слайдам, рекомендуя аудитории их внимательно рассмотреть. В этом случае он избавлен от необходимости зачитывать трудно воспринимаемые на слух данные, например, цифровые. Такие презентации экономят время докладчика.

3. Презентация как дополнительная информация. Используется, например, когда есть необходимость вводить термины и понятия, демонстрировать разные точки зрения через цитаты, выстраивать хронологию, вводить библиографические ссылки. В этом случае докладчик, выступая, использует термины, но не объясняет их, отсылая слушателей к слайду с определениями.

4. Презентация как структурирование материала. В таких презентациях велика роль плана и тезисов. План позволяет выступающему и слушателям не терять логику, а лаконичные тезисы становятся итогом рассуждений выступающего, выводом, который аудитория должна запомнить.

5. Оформление презентации. Презентация начинается со слайда, содержащего ее название и, возможно, имена авторов. Эти элементы обычно выделяются более крупным шрифтом, чем основной текст презентации. В качестве фона первого слайда можно использовать рисунок или фотографию, имеющую непосредственное отношение к теме презентации, однако текст поверх такого изображения должен читаться очень легко. Подобное правило соблюдается и для фона остальных слайдов. Тем не менее, монотонный фон или фон в виде мягкого градиента будет смотреться на первом слайде тоже вполне эффектно. Для оформления презентации следует использовать стандартные, широко распространенные пропорциональные шрифты, такие как Arial, Tahoma, Verdana, Times New Roman, Georgia и др. Использование шрифтов, не входящих в комплект, устанавливаемый по умолчанию вместе с операционной системой, может привести к некорректному отображению вашей презентации на другом компьютере, т. к. нестандартных шрифтов, которые решили использовать вы, там может просто не оказаться. Кроме того, большинство дизайнерских шрифтов, используемых обычно для

набора крупных заголовков в печатных изданиях, оформления фирменного стиля, упаковок и т. д., в рамках презентации смотрятся слишком броско, отвлекают внимание от ее содержания, а порой и просто вызывают раздражение аудитории.

Ни в коем случае не стоит стараться разместить на одном слайде как можно больше текста. Для того, чтобы прочесть мелкий текст, многим необходимо существенно напрягать зрение, и, скорее всего, по своей воле никто этого делать не будет. Поэтому, чем больше текста на одном слайде вы предложите аудитории, тем с меньшей вероятностью она его прочтает. Хорошо известно, что любая речь воспринимается намного лучше, если она произносится докладчиком, обратившим свой взор к слушателям, фактически, находящимся с аудиторией в прямом зрительном контакте.

Если же докладчик начинает читать с листа, то эффективность передачи информации значительно снижается. И уж совсем нелепо выглядит человек, делающий презентацию, когда ему приходится читать текст непосредственно со слайда. В этом случае слушатели, как правило, перестают и слушать, и читать то, что изображено на экране. Докладчику, потерявшему в такой момент внимание аудитории, очень сложно вернуть его в дальнейшем. Старайтесь не использовать текст на слайде как часть вашей речи; лучше поместите туда важные тезисы и лишь один-два раза обернитесь к ним, посвятив остальное время непосредственной коммуникации с вашими слушателями.

Обязательно иллюстрируйте презентацию рисунками, фотографиями, наглядными схемами, графиками и диаграммами. Яркие картинки привлекают внимание куда эффективнее, чем сухой текст или, порой, даже очень неплохая речь. Изображению всегда следует придавать как можно больший размер; если это возможно, иллюстрации стоит распределить по нескольким слайдам, нежели размещать их на одном, но в уменьшенном виде. Подписи вполне допустимо располагать не над и не под изображением, а сбоку, если оно, например, имеет вертикальную ориентацию. Нет ничего забавнее, чем маленькая картинка и подпись к ней, выполненная крупным шрифтом. Тема презентации предлагается студенту на выбор, в некоторых случаях, преподаватель определяет ее самостоятельно.

### **9.5 Методические рекомендации студентам по решению экономических тестов**

Тест определяется как система вопросов определенного содержания, специфической формы. Тест состоит из тестовых заданий и ответов к ним. В задании формулируется вопрос или утверждение, содержащее постановку проблемы, и готовые ответы, которые студент подбирает самостоятельно. Среди ответов правильным обычно бывает только один, неправильных ответов должно быть 2-3. В тексте задания должна быть устранена всякая двусмысленность или неясность формулировок. В основную часть задания следует включать как можно больше слов, оставляя для ответа не более двух-трех наиболее важных, ключевых слов для данной проблемы. Тесты составлены так, что они охватывают все темы учебного курса по дисциплине. Всего студентам предлагается ответить на тесты, которые разбиты по темам изученного материала. Каждый тест включает вопрос и несколько вариантов ответов. Студенту достаточно выбрать один или несколько вариантов из предложенных ответов.

## **10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Нет необходимости

## **11. Иные сведения и (или) материалы: (включаются на основании решения кафедры)**

## Оформление сведений о дополнении и изменении

### рабочей программы учебной дисциплины

Рабочие программы учебных дисциплин ежегодно обсуждаются, актуализируются на заседаниях ПМК, рассматриваются на заседаниях кафедр и утверждаются проректором по учебной работе, информация об изменениях отражается в листе сведений о дополнении и изменении рабочей программы учебной дисциплины. В случае существенных изменений программа полностью переоформляется. Обновленный электронный вариант программы размещается на сервере университета.

Изменения в РПУД могут вноситься в следующих случаях:

- изменение государственных образовательных стандартов или других нормативных документов, в том числе локальных нормативных актов;
- изменение требований работодателей к выпускникам;
- разработка новых методик преподавания и контроля знаний студентов.

Ответственность за актуализацию РПУД несут преподаватели, реализующие дисциплину.

### СВЕДЕНИЯ О ДОПОЛНЕНИИ И ИЗМЕНЕНИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ НА 20\_\_/20\_\_ УЧЕБНЫЙ ГОД

[Название дисциплины]

дисциплина

[Код и наименование направления подготовки/специальности/профиль]

направление подготовки/специальность

<b>ДОПОЛНЕНО</b> (с указанием раздела РПУД)
<b>ИЗМЕНЕНО</b> (с указанием раздела РПУД)
<b>УДАЛЕНО</b> (с указанием раздела РПУД)

Реквизиты протокола заседания кафедры от _____ № _____ дата
---