

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
**«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
 ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»**

УТВЕРЖДАЮ
 Первый проректор,
 проректор по учебной работе

_____ А.Е. Рудин
 « 30 » 06 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.06	Ценообразование в международном бизнесе
<i>(Индекс дисциплины)</i>	<i>(Наименование дисциплины)</i>
Кафедра: 55	Экономики и финансов
<i>Код</i>	<i>Наименование кафедры</i>
Направление подготовки: 38.03.01. Экономика	
Профиль подготовки: Международный бизнес	
Уровень образования: бакалавриат	

План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Заочное обучение
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Всего	108	
	Аудиторные занятия	34	
	Лекции	17	
	Лабораторные занятия	-	
	Практические занятия	17	
	Самостоятельная работа	29	
	Промежуточная аттестация	45	
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Экзамен	4	
	Зачет	-	
	Контрольная работа	-	
	Курсовой проект (работа)	-	
Общая трудоемкость дисциплины (зачетные единицы)		3	

Форма обучения:	Распределение зачетных единиц трудоемкости по семестрам											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Очная				3								
Заочная												

Рабочая программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по соответствующему направлению подготовки

на основании учебных планов 1/1/740

1. ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место преподаваемой дисциплины в структуре образовательной программы

Блок 1: Базовая Обязательная Дополнительно является факультативом
Вариативная По выбору

1.2. Цель дисциплины

Целью дисциплины является формирование у студентов базовых знаний о теоретических и практических основах ценообразования в международном бизнесе.

1.3. Задачи дисциплины

- показать теоретические основы цены как экономической категории;
- ознакомить с системой цен, действующей как в Экономике РФ, так и за рубежом.
- обучить методам формирования цен и проведения ценовой политики международной компании;
- выработать навыки решения проблем ценообразования, возникающих в практической деятельности международной компании.

1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
ПК-20	Способность вести работу по налоговому планированию в составе бюджетов бюджетной системы Российской Федерации	Первый
Планируемые результаты обучения Знать: 1) Методы налогового планирования международной организации и ее подразделений. Уметь: 1) Собирать, анализировать и обрабатывать данные, содержащиеся в источниках как на русском, так и на иностранных языках, для проведения расчетов в области анализа мировой и национальной рыночной конъюнктуры; Владеть: 1) Навыками взаимодействия с международными и национальными налоговыми органами с целью оптимизации налоговой нагрузки международной компании.		
ПК-22	Способность применять нормы, регулирующие бюджетные, налоговые, валютные отношения в области страховой, банковской деятельности, учета и контроля	Первый
Планируемые результаты обучения Знать: 1) Основные принципы налоговых и валютных отношений в международном бизнесе. Уметь: 1) Обосновывать целесообразность применения практических и теоретических знаний по международному ценообразованию; Владеть: 1) Навыками формирования и определения цен в международном бизнесе, анализа факторов и методов ценообразования в глобальной среде, а также спецификой ценовой политики при интернационализации.		

1.5. Дисциплины (практики) образовательной программы, в которых было начато формирование компетенций, указанных в п.1.4:

- Деньги, кредит, банки (ПК-22)

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)	
	очное обучение	заочное обучение
Учебный модуль 1. Теоретические основы ценообразования в международном бизнесе		
<p>Тема 1. Теоретические основы цены. Виды и функции цен.</p> <p>Теоретические основы цены: трудовая теория стоимости, теория предельной полезности, закон спроса и предложения. Цена и полезность товара.</p> <p>Место и роль цены в рыночном хозяйстве. Рынок и цена как категории, обусловленные товарным производством. Ключевая роль цены в рыночном хозяйстве. Законы спроса и предложения как важнейшие факторы, оказывающие влияние на формирование цен и их взаимодействие.</p> <p>Факторы, определяющие динамику цен. Стратегический и тактический факторы и их содержание. Конкуренция и цены.</p> <p>Экономические функции цены. Учетная, стимулирующая, распределительная функции и их характеристика. Функция цены по сбалансированию спроса и предложения и ее особая роль в условиях рынка.</p> <p>Функция цены как критерия рационального размещения производства. Взаимосвязь функций цены.</p> <p>Методология ценообразования. Методы и принципы ценообразования как важнейшие элементы методологии, их характеристика. Методики ценообразования.</p>	6	
<p>Тема 2. Система ценообразующих факторов.</p> <p>Рыночный спрос и факторы, его определяющие. Взаимодействие цены и спроса. Характеристика объема спроса и функции спроса. Кривая спроса. Неценовые факторы, оказывающие влияние на изменение спроса.</p> <p>Взаимосвязь цены и предложения. Характеристика объема предложения и функции предложения. Кривая предложения. Неценовые факторы, влияющие на изменение предложения.</p> <p>Виды равновесия спроса и предложения. Определение равновесной цены и ее динамика.</p> <p>Факторы потребительского выбора.</p> <p>Эластичность спроса от цены, методы ее определения и учет в ценообразовании. Классификация товаров по степени эластичности спроса. Расчет коэффициентов эластичности: прямых, перекрестных, по доходу. Факторы, влияющие на эластичность спроса. Практическое применение коэффициента прямой эластичности по цене.</p>	6	
<p>Тема 3. Классификация цен и их система.</p> <p>Определение системы цен. Взаимосвязь и взаимозависимость различных видов цен (оптовых, закупочных, розничных, тарифов транспорта). Определяющая роль цен на продукцию базовых отраслей промышленности, причины, обуславливающие взаимосвязь цен в единой системе.</p> <p>Виды цен и их классификация. Виды цен в зависимости от обслуживаемой сферы товарного обращения (оптовые, закупочные, розничные), их роль и назначение. Оптовые (отпускные) цены предприятия (цены изготовителя продукции) и оптовые цены промышленности, розничные цены. Виды цен в зависимости от вида рынка (цены товарных аукционов, биржевые котировки, цены торгов). Внутрифирменные цены (трансфертные цены).</p>	6	
<p>Тема 4. Структура цены и ее элементы.</p> <p>Порядок формирования и структура оптовой цены предприятия, оптовой цены промышленности, розничной цены. Себестоимость и прибыль как элементы цены. Налог на добавленную стоимость (НДС) и акцизы, их роль в ценообразовании. Наценки и надбавки снабженческо-сбытовых и оптовых организаций. Торговые надбавки (скидки).</p>	6	
<p>Тема 5. Государственное регулирование цен.</p> <p>Государственное регулирование цен как необходимое условие функционирования рыночной экономики, его содержание и цели. Прямые и косвенные методы государственного регулирования цен, их влияние на</p>	6	

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)	
	очное обучение	заочное обучение
<p>ценообразование.</p> <p>Прямое регулирование цен, его методы, организация. Роль государственного регулирования цен в решении задач стабилизации экономики, ее стимулирования и социальной защиты населения. Регулирование цен продукции производственно-технического назначения, товаров и услуг на федеральном уровне и на уровне субъектов федерации. Фиксированные и предельные цены. Установление предельного уровня рентабельности, предельного размера снабженческо-сбытовых и торговых надбавок. Установление цен «потолка» и цен «пола». Сферы их использования. Возможные последствия.</p>		
Текущий контроль 1 (выполнение рефератов)	2	
Учебный модуль 2. Ценовая политика и стратегия международной компании		
<p>Тема 6. Ценовая политика международной компании.</p> <p>Разработка ценовой политики предприятия в соответствии с выработанной стратегией ценообразования. Цели ценовой политики. Условия возможных отклонений цен организации от принятой ею ценовой политики.</p> <p>Элементы тактики ценообразования. Скидки. Типы и виды скидок. Оптовые скидки: скидки за объем разовой закупки, ступенчатые скидки, кумулятивные скидки. Механизм расчета фактических цен сделок. Использование надбавок к цене в коммерческой деятельности организации.</p> <p>Стадии «жизненного цикла» товара (ЖЦТ) и их взаимосвязь с ценой.</p>	6	
<p>Тема 7. Ценовые стратегии международной компании. Основные стратегии ценообразования. Этапы разработки ценовой стратегии.</p> <p>Стратегии конкурентного ценообразования: стратегия ценового прорыва, стратегия премиального ценообразования, стратегия нейтрального ценообразования. Факторы, обеспечивающие успешное применение стратегий конкурентного ценообразования. Препятствия в использовании стратегий конкурентного ценообразования.</p> <p>Стратегии ассортиментного ценообразования.</p> <p>Стратегии дифференцированного ценообразования. Основной и вторичный рынок. Способы дифференциации. Условия успешного применения стратегий дифференцированного ценообразования.</p> <p>Ценовые факторы выбора конкурентной стратегии и условия эффективной политики снижения цен (эффект масштаба; политика снижения цен для узкой группы покупателей; политика снижения цен на «убыточного лидера продаж»; снижение цен на стагнирующем рынке).</p>	5	
Текущий контроль 1 (выполнение рефератов)	2	
Учебный модуль 2. Ценообразование и характеристика международного рынка.		
Методы ценообразования. Новаторские концепции ценообразования.		
<p>Тема 8. Ценообразование и характеристики международного рынка.</p> <p>Методы ценообразования.</p> <p>Особенности ценообразования на различных типах рынков.</p> <p>Влияние конкуренции на процесс обоснования цен.</p> <p>Ценообразование на рынке совершенной (чистой) конкуренции.</p> <p>Специфика формирования цен на рынке монополистической конкуренции.</p> <p>Формирование цен на рынке олигополистической конкуренции. Особенности ценообразования на рынке чистой монополии.</p> <p>Порядок ценообразования. Этапы процесса ценообразования: выбор цели, определение спроса, анализ издержек и цен конкурентов, выбор метода ценообразования, установление окончательной цены.</p> <p>Ценовая информация и ее роль в принятии решения по ценам. Виды информации. Данные и информация. Направления и перечень вопросов, по которым требуется качественная информация. Задачи, решаемые с помощью информации.</p>	5	
<p>Тема 9. Новаторские концепции ценообразования. Ассортиментная политика фирмы и ценообразования. Пакетное ценообразование.</p>	5	

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)	
	очное обучение	заочное обучение
Ценообразование с учётом фактора времени. Ценообразование и электронная торговля. Ценообразование и оценка бизнеса		
Тема 10. Методология и практика управления затратами и ценами на предприятии. Принятие решений предприятием с учётом предстоящих изменений затрат, цен и безубыточности производства. Целесообразность снижения и повышения цен. Реакция фирмы на изменение цен конкурентами		
Текущий контроль 3 (выполнение рефератов)	2	
Текущий контроль (контрольная работа)	-	
Промежуточная аттестация по дисциплине (экзамен)	45	
ВСЕГО:	108	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

3.1. Лекции

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	4	2		
2	4	2		
3	4	2		
4	4	2		
5	4	2		
6	4	2		
7	4	2		
8	4	1		
9	4	1		
10	4	1		
ВСЕГО:		17		

3.2. Практические и семинарские занятия

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	Семинар «. Теоретические основы цены. Виды и функции цен.»	4	2		
2	Семинар «Система ценообразующих факторов..»	4	2		
3	Семинар «Классификация цен и их система.»	4	2		
4	Семинар «Структура цены и ее элементы.»	4	2		
5	Семинар «Государственное регулирование цен.	4	2		
6	Семинар «Ценовая политика международной компании.»	4	2		
7	Семинар «Ценовые стратегии международной компании.	4	2		
8	Семинар «Ценообразование и характеристики международного рынка. Методы ценообразования.»	4	1		
9	Семинар «Новаторские концепции ценообразования».	4	1		
10	Семинар «Методология и практика управления затратами и ценами на предприятии.»	4	1		

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
ВСЕГО:			17		

3.3. Лабораторные занятия

Не предусмотрены

4. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Не предусмотрено

5. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Номера учебных модулей, по которым проводится контроль	Форма контроля знаний	Очное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во
1	Выполнение рефератов	4	1		
2	Выполнение рефератов	4	1		
3	Выполнение рефератов	4	1		
Учебный модуль 1-3	Контрольная работа	-	-		

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
Усвоение теоретического материала	4	50		
Подготовка к практическим (семинарским) и лабораторным занятиям	4	20		
Выполнение домашних заданий	-	-		
Подготовка к зачетам	4	4		
ВСЕГО:		74		

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

7.1. Характеристика видов и используемых инновационных форм учебных занятий

Наименование видов учебных занятий	Используемые инновационные формы	Объем занятий в инновационных формах (часы)	
		очное обучение	заочное обучение
Лекции	Лекция case-study (совместный анализ проблемной ситуации)	6	
Практические и семинарские занятия	Семинар на основе метода «круглого стола»	6	
ВСЕГО:		12	

7.2. Балльно-рейтинговая система оценивания успеваемости и достижений обучающихся Перечень и параметры оценивания видов деятельности обучающегося

№ п/п	Вид деятельности обучающегося	Весовой коэффициент значимости, %	Критерии (условия) начисления баллов
1	Аудиторная	20	• 2 балла за каждое занятие (всего 17 занятий в

	активность: посещение практических (семинарских) занятий, прохождение промежуточного устного собеседования		семестре), максимум 34 балла <ul style="list-style-type: none"> • 2 балла за каждый правильный ответ на вопрос устного собеседования (всего 33 вопроса в опроснике, три опроса в семестр), максимум 66 баллов
3	Выполнение практического задания	40	<ul style="list-style-type: none"> • Представление в срок – максимум 10 баллов; • Содержание (наличие всех требуемых элементов, наличие и значимость ошибок) – максимум 50 баллов; • Полнота ответов на вопросы, владение специальной терминологией – максимум 40 баллов.
4	Сдача зачета с оценкой	40	<ul style="list-style-type: none"> • Ответ на теоретический вопрос (полнота, владение терминологией, затраченное время) – максимум 40 баллов; • Решение методологической задачи – до 30 баллов за каждую (всего 2 задачи), максимум 60 баллов.
Итого (%):		100	

Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

Баллы	Оценка по нормативной шкале
86 - 100	5 (отлично)
75 – 85	4 (хорошо)
61 – 74	
51 - 60	3 (удовлетворительно)
40 – 50	
17 – 39	2 (неудовлетворительно)

8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Учебная литература

а) основная учебная литература

- 1) Мантусов В.Б. Ценообразование во внешней торговле [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Таможенное дело», направлению подготовки «Экономика», профиль «Мировая экономика» / В.Б. Мантусов. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2018. — 247 с. — 978-5-238-03051-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70842.html>
- 2) Забелина Е.А. Ценообразование. Практикум [Электронный ресурс] : пособие / Е.А. Забелина. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 156 с. — 978-985-503-585-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67790.html>
- 3) Магомедов М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / М.Д. Магомедов, Е.Ю. Куломзина, И.И. Чайкина. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2017. — 248 с. — 978-5-394-02663-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60630.html>
- 4) Дробот, Е.В. Современные мирохозяйственные связи и глобализация мировой экономики [Электронный ресурс] : монография / Е.В. Дробот. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Троицкий мост, 2016. — 224 с. — 978-5-9909159-0-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/58545.html>
- 5) Курс по ценам и ценообразованию [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика, 2016. — 119 с. — 978-5-4374-0398-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65260.html>

- 6) Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71070.html>
- 7) Агапова А.В. Ценообразование во внешней торговле [Электронный ресурс] / А.В. Агапова. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Интермедия, 2016. — 136 с. — 978-5-4383-0121-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/47607.html>
- 8) Философова, Т.Г. Лизинг [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Т.Г. Философова. — 3-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 191 с. — 978-5-238-01451-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71236.html>

8.2. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

- 1). Афонин, П.Н. Ценообразование во внешней торговле [Электронный ресурс] : учебное пособие / П.Н. Афонин, Е.В. Дробот. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Троицкий мост, 2016. — 232 с. — 978-5-9908002-1-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/42737.html>
- 2). Мировая экономика и международные экономические отношения [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н.В. Банникова [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2017. — 112 с. — 978-5-9596-1388-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/76035.html>
- 3). Спицкий С. В. Эффективная аудиторная и самостоятельная работа обучающихся: методические указания / С. В. Спицкий. — СПб.: СПбГУПТД, 2015. – Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2015811, по паролю
- 4). Караулова И. Б. Организация самостоятельной работы обучающихся / И. Б. Караулова, Г. И. Мелешкова, Г. А. Новоселов. – СПб.: СПГУТД, 2014. – 26 с. – Режим доступ http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2014550, по паролю

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины

1. <http://www.gks.ru/>. Росстат, Федеральная служба государственной статистики.
2. <https://www.nalog.ru/rn77/> Федеральная налоговая служба.
3. <http://customs.ru> Федеральная таможенная служба.
3. <http://russian.doingbusiness.org>
4. <https://www.cbr.ru> Центральный Банк РФ
5. <http://economy.gov.ru/minec/main> Министерство Экономического развития РФ
6. <http://www.statsoft.ru/>. Программное обеспечение статистического анализа
7. Электронно-библиотечная система IPRbooks: <http://www.iprbookshop.ru>
8. Электронная библиотека учебных изданий СПбГУПТД: <http://publish.sutd.ru>

8.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

- Microsoft Windows 10
- Office 2016

8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

1. Стандартно оборудованная аудитория, видеопроектор с экраном, компьютер

8.6. Иные сведения и (или) материалы

Не предусмотрено

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся	Организация деятельности обучающегося
Лекции	Лекции обеспечивают теоретическое изучение дисциплины. На лекциях излагается основное содержание курса, иллюстрируемое конкретными примерами, широко используется зарубежный и отечественный опыт по соответствующей тематике.

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся	Организация деятельности обучающегося
	<p>Освоение лекционного материала обучающимся предполагает следующие виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • проработка рабочей программы в соответствии с целями и задачами, структурой и содержанием дисциплины; • конспект лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы и формулировки; пометать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. • проверка терминов, понятий: осуществлять с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь; • работа с теоретическим материалом (конспектирование источников): найти ответ на вопросы в рекомендуемой литературе. <p>Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации или на практическом занятии.</p>
Практические занятия	<p>На практических занятиях (семинарах) разъясняются теоретические положения курса, обучающиеся работают с конкретными ситуациями, овладевают навыками сбора, анализа и обработки информации для принятия самостоятельных решений, навыками подготовки информационных обзоров и аналитических отчетов по соответствующей тематике.</p> <p>Подготовка к практическим занятиям предполагает следующие виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • работа с конспектом лекций; • подготовка ответов к контрольным вопросам; • просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.); • выполнение практических заданий, решение задач по алгоритму, решение кейсов и др.
Лабораторные занятия	Не предусмотрены
Самостоятельная работа	<p>Данный вид работы предполагает расширение и закрепление знаний, умений и навыков, усвоенных на аудиторных занятиях путем самостоятельной проработки учебно-методических материалов по дисциплине и другим источникам информации; подготовки к зачету с оценкой. Самостоятельная работа выполняется индивидуально, а также может проводиться под руководством (при участии) преподавателя.</p> <p>Следует предварительно изучить методические указания по выполнению самостоятельной работы.</p> <p>При подготовке к экзамену необходимо ознакомиться с демонстрационным вариантом задания (перечнем вопросов, пр.), проработать конспекты лекций и практических занятий, рекомендуемую литературу, получить консультацию у преподавателя, подготовить презентацию материалов.</p>

10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

10.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

10.1.1. Показатели оценивания компетенций на этапах их формирования

Код компетенции / этап освоения	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
ПК-20 / первый этап	Раскрывает основы применения налогового планирования международной организации и ее подразделений.	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов для устного собеседования

Код компетенции / этап освоения	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
			(5 вопросов)
	Проводит корректную обработку массива собранных данных, содержащуюся как на русском, так и на иностранных языках, для проведения расчётов в области анализа эффективности деятельности международного бизнеса	Тестирование	Сборник тестов по вариантам (2 варианта по 5 вопросов)
	Реализует самостоятельный выбор методов взаимодействия с международными и национальными налоговыми органами с целью оптимизации налоговой нагрузки международной компании.	Ситуационная задача	Сборник ситуационных задач по вариантам (2 варианта по 1 задаче в каждом)
ПК-22 / первый этап	Раскрывает содержание методов работы с нормативно-правовыми актами, основные принципы налоговых и валютных отношений в международном бизнесе	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов для устного собеседования (5 вопросов)
	Обосновывать целесообразность применения практических и теоретических знаний по международному ценообразованию;	Тестирование	Сборник тестов по вариантам (2 варианта по 5 вопросов)
	Реализует навыки формирования и определения цен в международном бизнесе, анализа факторов и методов ценообразования в глобальной среде, а разбирается в особенностях специфики ценовой политики при интернационализации.	Ситуационная задача	Сборник ситуационных задач по вариантам (2 варианта по 1 задаче в каждом)

10.1.2. Описание шкал и критериев оценивания сформированности компетенций

Критерии оценивания сформированности компетенций

Баллы	Оценка по традиционной шкале	Критерии оценивания сформированности компетенций
		Устное собеседование
86 - 100	5 (отлично)	Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
75 – 85	4 (хорошо)	Ответ полный, основанный на проработке всех обязательных источников информации. Подход к материалу ответственный, но стандартный. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
61 – 74		Ответ стандартный, в целом качественный, основан на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
51 - 60	3 (удовлетворительно)	Ответ воспроизводит в основном только лекционные материалы, без самостоятельной работы с рекомендованной литературой. Демонстрирует понимание предмета в целом, без углубления в детали. Присутствуют существенные ошибки или пробелы в знаниях по некоторым темам. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
40 – 50		Ответ неполный, основанный только на лекционных материалах. При понимании сущности предмета в целом – существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание (путаница) важных терминов. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.

17 – 39	2 (неудовлетворительно)	Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
1 – 16		Непонимание заданного вопроса. Неспособность сформулировать хотя бы отдельные концепции дисциплины. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
0		Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств или пользования подсказкой другого человека (вне зависимости от успешности такой попытки). Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.

10.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

10.2.1. Перечень вопросов (тестовых заданий), разработанный в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Формулировка вопросов	№ темы
1	Теоретические основы цены	1
2	Место и роль цены в рыночном хозяйстве.	1
3	Стратегический и тактический факторы формирования динамики цен.	1
4	Функции цен.	1
5	Методология ценообразования.	1
6	Рыночный спрос и факторы, определяющие функцию спроса. Кривая спроса.	1
7	Неценовые факторы, влияющие на изменение спроса.	1
8	Взаимосвязь цены и предложения. Кривая предложения.	2
9	Неценовые факторы, воздействующие на изменение предложения.	2
10	Равновесие спроса и предложения. Регулирование равновесной цены.	2
11	Эластичность спроса по цене, методы ее определения и учет в ценообразовании.	2
12	Виды цен и их классификация	
13	Классификация товаров по степени эластичности спроса.	3
14	Расчет коэффициентов эластичности: прямых, дуговых, перекрестных.	3
15	Эластичность спроса по доходам.	3
16	Влияние ценовой эластичности на общую выручку и реакция покупателей на изменение цен.	4
17	Факторы, определяющие чувствительность покупателей к уровням цен.	4
18	Особенности ценообразования на различных типах рынка.	4
19	Ценовая информация и ее роль в принятии по ценам.	5
20	Налоговый контроль ценообразования в Российской Федерации	5
21	Воздействие государства на внешнеторговую деятельность	5
22	Ценовая политика при выходе на внешние рынки	6
23	Ценообразование во внешней торговле	6
24	Определение экспортной цены	7
25	Значение ценовой стратегии в международном бизнесе	7
26	Основные этапы разработки ценовых стратегий	7
27	Аукционные цены, биржевые цены, цены торгов	7
28	Понятие представительной цены мирового рынка (мировой цены)	7
29	Факторы и методы ценообразования: международные аспекты	8
30	Стратегии выхода компании на зарубежные рынки (рассмотреть на примере международной компании).	8
31	Методы формирования контрактных цен	8
32	Методы формирования цен на экспортируемую продукцию	8
33	Методы формирования цен на импортируемую продукцию	9
34	Особенности ценообразования на новые товары и научно-техническую продукцию	9
35	Налоговый контроль ценообразования в Российской Федерации	9
36	Особенности формирования цен внешнеторговых сделок	9
37	Затратные методы ценообразования.	10

10.2.2 Варианты тестовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций (ответы выделены)

10.2.3 Варианты ситуационных задач, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Условия методологических задач	Ответ
1	<p>Определите возможный уровень цены изготовителя за один комплект спортивной одежды, если приемлемый уровень рентабельности равен 20 %, а калькуляция 100 комплектов изделий следующая:</p> <p>Сырье и основные материалы, руб.:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) текстиль для верха одежды — 7200; 2) текстиль для подкладки — 3400; 3) металлические детали — 3954; 4) шнуровка — 127. <p>Вспомогательные материалы — 281 руб. Топливо и электроэнергия на технологические цели — 49 руб. Оплата труда производственных рабочих — 669 руб. Начисления на оплату труда — 40 %. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования — 80 % *. Общепроизводственные расходы — 40 % *. Общехозяйственные расходы — 80 % *. Расходы на упаковку — 19 % **. Транспортные расходы — 0,3 % **.</p> <p>* К расходам по оплате труда производственных рабочих. ** К производственной себестоимости.</p>	<p>Решение: Во-первых, необходимо обратить внимание на то, что расходы на сырье и материалы представлены в расшифрованном виде. Сложив составные расходные позиции по данной статье, получим величину затрат — 14 681 руб. Во-вторых, следует помнить, что расходы на упаковку и транспортные расходы, связанные не с обслуживанием производства товара, а с началом его обращения, входят в состав коммерческих расходов и, следовательно, определяются в процентах к производственной себестоимости. Поэтому производственная себестоимость составит 17 286 руб., а полная — 20 622 руб. на 100 комплектов спортивной одежды и, соответственно, 206,2 руб. на 1 комплект. Учитывая, что приемлемый уровень рентабельности равен 20 %, искомый уровень цены изготовителя составит: $206,2 + 0,2 \times 206,2 = 247,4$ руб.</p>

Вариант типовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Условия типовых задач (задач, кейсов)	Ответ
1	<p>Издержки фирмы Венера на производство единицы продукции 50 руб. при серийности 1000 шт.;</p> <p>фирмы Глобус — 48 руб.;</p> <p>фирмы Мир — 54 руб.;</p> <p>фирмы Максим — 57,3 руб.</p> <p>Каждая из названных фирм производит по 120 ед. аналогичной продукции. Сложившийся уровень рентабельности к затратам 15 %. Какую цену вытеснения конкурента должна установить фирма Венера?</p>	<p>При сложившихся издержках и уровне рентабельности фирмы установят следующие цены:</p> <p>фирма Венера: $50 + 50 \times 0,15 = 57,5$ руб.;</p> <p>фирма Глобус: $48 + 48 \times 0,15 = 55,2$ руб.;</p> <p>фирма Мир: $54 + 54 \times 0,15 = 62,1$ руб.;</p> <p>фирма Максим: $57,3 + 57,3 \times 0,15 = 65,9$ руб. Для того чтобы вытеснить конкурентов с рынка, фирма Венера должна установить цену на уровне ниже 55,2 руб.</p>
2	<p>В текущем периоде доля затрат на электроэнергию в цене машиностроительной продукции составила 20 %, доля затрат на оплату труда – 26 %. В прогнозном периоде ожидается повышение тарифов на</p>	<p>$P_1 = 100 \times (1,18 \times 0,2 + 1,15 \times 0,26 + 0,54) = 107,5\%$</p> <p>Вывод: цена вырастет на 7,5%</p>

	электроэнергию на 18 %, ставки заработной платы вырастут на 15 %. Насколько процентов изменится цена машиностроительной продукции?	
3	Перед началом весеннего сезона магазин строительных товаров предложил покупателям 10%-ную скидку с 20 апреля. В результате цена керамической плитки составила с 1 по 19 апреля 350 руб., с 20 по 30 – 315 руб. Рассчитайте среднюю цену товара за месяц.	Средняя цена апреля = $(19 + 11) : (19 : 350 + 11 : 315) = 337,46$ руб.
4	Организация продает топочный мазут. Средние цены за 1 т мазута за три последних года составили последовательно 1245 руб., 2245 руб., 1420 руб. Какова будет цена 1 т мазута в прогнозном году.	Скользящее среднее составит $(1245 + 2245 + 1420) / 3 = 1637$, следовательно, цена топочного мазута составит 1637 руб./т.
5	Производитель, исходя из 75% загрузки производственной мощности, включил в свою программу выпуск продукта А в количестве 50 000 шт. в год. Полные затраты этого выпуска составили 210 000 руб. Процент рентабельности к полным затратам принят на уровне 20%. С помощью метода полных затрат определите оптовую цену продукта А.	1. Определяем общую стоимость выпуска $P_n = C + d_n \times C = 210000 + 210000 \times 0,2 = 252000$ руб. 2. Определяем цену единицы продукции $P = \frac{252000}{50000} = 5,04$ руб.
6	Прямые издержки на изготовления товара составляют 800 руб., а, кроме того, в расчете на год на него отнесено 140 000 руб. накладных расходов организации. Желаемая топ-менеджерами организации масса прибыли от продаж этого товара определена в 260 000 руб. при годовом плане выпуска в 10 000 шт. Определите цену данного товара.	При данных условиях цена на товар будет определена на уровне: $P = (800 + ((140000 + 260000) / 10000)) = 840$ руб.
7	Компания организовала производство нового товара, что потребовало инвестиций в размере 16 млн. руб., и обеспечивает выпуск 10 000 шт. продукции в год. Желаемая рентабельность инвестиций определена руководством в 34%, а полные издержки производства составляют 900 руб. Определите на каком уровне будет установлена цена по которой следует реализовывать продукцию.	Цена реализации продукции будет установлена на уровне: $P = (900 + (16000000 \times 0,34) / 10000 = 1444$ руб.
8	Организация продает 100 единиц товара по 20 тыс. руб. каждая. Переменные затраты составляют 7 тыс. руб. на единицу товара, а постоянные – 3 млн. руб. при производстве 200 единиц. Организация получает предложение о продаже товара на новом рынке. При этом она планирует сохранить в полном объеме продажу товара на первом рынке, а имеющиеся мощности позволяют увеличить производство до 200 единиц товара. Определите: какую минимальную приемлемую цену может установить организация, используя ценовую стратегию скидки на втором рынке?	Минимальная приемлемая цена для второго рынка будет любой, выше 7 тыс. руб., так как любая цена, превышающая переменные затраты, принесет выгоду. Первый рынок обеспечивает внешнюю экономию для второго рынка за счет включения постоянных затрат в свою цену. В результате у организации появляется возможность реализовать данный товар на втором рынке по более низкой цене, чем цена первого рынка.

9	Организация периодически снижает цены. Минимальная цена продаж при производстве 40 единиц продукции равна 50 тыс. руб. за единицу. Конкуренты с такой же структурой затрат могут свободно выйти на рынок. Какую цену должна установить организация при таких условиях?	Для того, чтобы остаться на рынке, организации придется продавать товар по 30 тыс. руб. всем покупателям. Это возможно при увеличении масштабов производства и соответствующем снижении средних общих затрат на единицу продукции.
10	Определите, выгодно ли производителю снизить цену на 0,5 руб., если текущая цена товара 6 руб., планируемый объем продаж 1 млн штук. Показатель эластичности спроса по цене 1,5.	Снижение цены с 6 руб. до 5,5 руб. составляет 8,3 %, что при эластичности 1,5 означает, что объем продаж товара увеличится на 12,45 % ($1,5 \times 8,3 \% = 12,45 \%$) и составит 1,125 млн штук. Выручка при цене до снижения: $6 \times 1 \text{ млн шт.} = 6 \text{ млн руб.}$ Выручка при цене после снижения: $5,5 \times 1,125 \text{ млн шт.} = 6,188 \text{ млн руб.}$ Таким образом, выручка от продажи увеличилась на 188 тыс. руб.

10.2.4 Тематика рефератов для проверки знаний текущего контроля

1. Ценообразование на рынке строительных услуг.
2. Ценообразование на топливно-энергетическом рынке.
3. Ценообразование на рынке железнодорожных услуг
4. Мировая цена, ее определение и виды. Цены международных контрактов.
5. Затратные и эконометрические методы ценообразования.
6. Таможенные пошлины. Виды, порядок исчисления и взимания.
7. Таможенная стоимость и ее исчисление в практике ценообразования.
8. Значение ценовой политики в международном бизнесе
9. Определение экспортной цены.
10. Ценовая политика при выходе на внешние рынки.

10.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности), характеризующих этапы формирования компетенций

10.3.1. Условия допуска обучающегося к сдаче зачета и порядок ликвидации академической задолженности

Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (принято на заседании Ученого совета 31.08.2013г., протокол № 1)

10.3.2. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

устная письменная компьютерное тестирование иная*

*В случае указания формы «Иная» требуется дать подробное пояснение

10.3.3. Особенности проведения экзамена

- возможность пользоваться словарями, справочниками, иными материалами в ограниченном объеме;
- время на подготовку, ответ, проверку и сообщение результатов обучающемуся предоставляется индивидуально, в пределах обусловленных сложностью задания, но не более 40 минут