

Министерство образования Республики Беларусь  
Учреждение образования «Белорусский государственный экономический  
университет»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования  
«Белорусский государственный  
экономический университет»

А.В. Егоров

“28” 06 2024.

Регистрационный № УД 6101/24уч.

**ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ**

Учебная программа учреждения образования  
по учебной дисциплине для специальности  
7-06-0413-01 «Коммерция»

Учебная программа составлена на основе образовательного стандарта углубленного высшего образования ОСВО 7-06-0413-01-2023 и учебного плана по специальности 7-06-0413-01 «Коммерция».

**СОСТАВИТЕЛЬ:**

Р.П. Валевиц, профессор кафедры экономики торговли и услуг учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, профессор.

**РЕЦЕНЗЕНТЫ:**

Л.С. Климченя, доцент коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент;

Е.А. Синельникова, начальник управления макроэкономической политики главного управления макроэкономического анализа и прогнозирования Министерства экономики Республики Беларусь.

**РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:**

Кафедрой экономики торговли и услуг учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 9 от 8 мая 2024 г.);

Методической комиссией по специальностям «Коммерческая деятельность», «Коммерция», «Экономика и управление на рынке недвижимости», «Экономика» (профилизация «Экономическое и антимонопольное регулирование») учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 9 от 30 мая 2024 г.);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 8 от 27.06.2024)

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа по учебной дисциплине «Ценовая политика на внешнем рынке» направлена на формирование знаний и компетенций в сфере формирования и реализации ценовой политики во внешнеэкономической деятельности. Экономические результаты деятельности любого субъекта хозяйствования в условиях рыночной экономики во многом зависят от избранной тактики, политики и стратегии ценообразования. Теория цен и практика их формирования представляют собой, по сути, сердцевину любого хозяйственного механизма и любого экономического учения. В ценах находят отражение все основные политические, экономические и социальные проблемы развития общества. Цены определяют структуру продаж, оказывают огромное воздействие на движение материальных и денежных потоков, распределение товарной массы, уровень благосостояния населения. Они определяют конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, доходы от реализации товаров и услуг, прибыль, рентабельность, степень финансовой независимости и другие показатели деятельности.

При всей своей кажущейся внешней простоте и доступности для понимания и расчета, цена представляет собой сложнейшую экономическую категорию. За время становления и развития товарно-денежных отношений теория цены прошла большой эволюционный путь, однако и по настоящее время идет дискуссия и нет единого общепринятого определения цены. В цене сосредоточено множество родственных, но различающихся по смыслу, значению, областям использования и характеру применения у экономических понятий. Особенно остро стоит проблема углубления знаний по проблеме формирования цен перед субъектами, ориентируемыми на внешнеторговую деятельность. Недостаточно обоснованная цена во внешнеторговой деятельности приводит или к потере прибыли, снижению валовой добавленной стоимости или к демпинговым ситуациям. И первое и второе не допустимо, поскольку нарушает заинтересованность и продавцов, и покупателей в заключении внешнеторговой сделки и ее пролонгировании.

Предметом учебной дисциплины «Ценовая политика на внешнем рынке» являются экономические отношения, возникающие в ходе формирования, расчетов, применения, изменения цен и тарифов на товары, продукцию услуги в различных экономических формациях, особенностей проявления теории и практики ценообразования при осуществлении торгово-коммерческой деятельности на внешнем рынке. В процессе обучения магистранты должны изучить экономические основы, методологию и методику формирования контрактных цен, тарифов на услуги, внесение коммерческих поправок, ведение переговоров по ценам, применение скидок и надбавок.

Дисциплина базируется на экономической теории, макро- и микроэкономике, теории вероятностей, экономике организаций отрасли

(торговля и сфера услуг), ценообразовании, финансах, маркетинге, бухгалтерском учете, менеджменте и др.

**Целью** преподавания учебной дисциплины «Ценовая политика на внешнем рынке» является формирование у специалистов компетенций (код компетенции СК – 1 «Знать особенности ценообразование и ценовых политик на внешних рынках и успешно их использовать на практике» - код модуля, учебной дисциплины 2.1.1) , позволяющих в условиях динамичной рыночной среды, формировать навыки управления ценами, определять эффективность ценовой политики.

**Задачами** учебной дисциплины «Ценовая политика на внешнем рынке» является изучение:

- основ и методологии формирования цены внешнеторговой сделки,
- понятие, содержание, цели ценовой политики на внешних рынках,
- алгоритм формирования цен на экспортируемую и импортируемую продукцию,
- порядок внесения коммерческих поправок при обосновании цены внешнеторгового контракта,
- методы управления внешнеторговыми ценами.

Подготовка специалистов в рамках изучения учебной дисциплины должна обеспечить формирование следующих компетенций: СК-1 - Знать особенности ценообразования и ценовых политик на внешних рынках и успешно их использовать на практике.

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен:

**знать:**

- сущность и виды внешнеторгового ценообразования;
- методику анализа исходной информации и подготовки базовой внешнеторговой цены к переговорам;
- принципы экономического анализа практик ценообразования на предмет их соответствия конкурентному и антимонопольному законодательству в стране внешнеторговой сделки;
- порядок применения метода нетбэк с вычетом (прибавлением) логистических затрат, метода «средневзвешенных» цен, метода «прямой цены»;
- порядок обоснования цен на экспортоориентированных, импортоориентированных, сбалансированных рынках;
- алгоритм формирования внешнеторговых цен при экспортных и импортных поставках;
- методику расчета минимальной границы внешнеторговой цены;
- порядок внесения коммерческих поправок в базовую цену к переговорам;
- порядок ведения переговоров по ценам;
- оценку финансовых последствий при согласованной внешнеторговой цене;
- методы управления ценами в ходе реализации проекта;
- страхование ценовых рисков.

**уметь:**

- подбирать исходную информацию о конъюнктуре рынка в стране внешнеторговой сделки;
- проводить анализ цен и их структурных элементов, определять динамику изменения цен и уровень ее согласованности с изменением параметров рынка;
- разрабатывать конкурентный лист к конкретной внешнеторговой сделке;
- обосновывать коммерческие поправки и уметь их применять при проведении переговоров по ценам;
- обосновывать ценовую внешнеторговую политику организации;
- формировать окончательную внешнеторговую цену;
- рассчитывать экономическую эффективность внешнеторговой сделки.

**владеть:**

- выбором метода ценообразования в зависимости от экономической ситуации, состояния рынка, уровня конкуренции, конкурентоспособности товара;
- формирования цены на различных товарных рынках;
- оформления раздела «Цена» в контракте на поставку продукции;
- расчета коммерческих поправок;
- определения минимальной внешнеторговой цены;
- рассчитывать показатели эффективности внешнеторгового контракта.

**Межпредметные связи** – учебная дисциплина «Ценовая политика на внешнем рынке» тесно связана с другими учебными дисциплинами, изучаемыми студентами: «Модели и стратегии развития бизнеса», «Оценка стоимости бизнеса», «Бизнес-решения и управление изменениями» и др.

В соответствии с учебным планом специальности 7-06-0413-01 «Коммерция» (профилизация «Коммерция на внешнем рынке») рассчитана на 102 часа, из них аудиторных занятий предусмотрено 44 часа, для заочной формы получения высшего образования – 12 часов.

Форма получения образования –дневная, заочная.

В соответствии с учебным планом университета на изучение учебной дисциплины отводится:

для дневной формы получения образования: общее количество учебных часов – 102, аудиторных – 44 часа, из них лекции – 22 часа, семинарские занятия – 22 часа.

для заочной формы получения образования: общее количество учебных часов – 102, аудиторных – 12 часов, из них лекции – 6 часов, семинарские занятия – 6 часов.

Распределение аудиторного времени по курсам и семестрам:

для дневной формы получения образования: 1 семестр – лекции – 22 часа, семинарские занятия – 22 часа;

для заочной формы получения образования: установочная сессия – лекции – 6 часов, семинарские занятия – 2 часа, 1 сессия – семинарские занятия – 4 часа.

Самостоятельная работа студента дневной формы получения образования – 58 часов, заочной формы получения образования – 90 часов.

Трудоемкость – 3 з.е.

Форма промежуточной аттестации – экзамен.

## СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

### **Тема 1. Методологические основы формирования цен в международной торговле**

Особенности ценообразования в международной торговле. Понятие мировой цены, требования, предъявляемые к ее содержанию. Отличительные черты мирового рынка и их влияние на мировые цены. Факторы, определяющие уровень и динамику мировых цен: природно-географический, уровень инновационного и научно-технического развития, фаза экономического цикла, инфляционные процессы, происходящие в разных странах, изменение курса разных валют, меры прямого и косвенного государственного регулирования цен в отдельных странах и группировках стран, каналы продвижения продукции, политические и геополитические условия, уровень конкурентоспособности продукции. Виды цен мирового рынка. Биржевые котировки, аукционные цены, цены торгов (тендеров), трансфертные цены, демпинговые, цены, используемые в группировках стран (ЕАЭС, ОПЕК, др.), цены краткосрочных и долгосрочных контрактов. Мировые цены на готовую продукцию, мировые цены на сырье. Ценообразование на отдельных мировых товарных рынках (рынки нефти и нефтепродуктов, машин и оборудования, сельскохозяйственной продукции). Двухсторонний характер взаимосвязи и взаимообусловленности внутренних и внешнеторговых цен, причины их обуславливающие, степень обособленности внутреннего рынка от мирового, торгово-экономические особенности внутреннего рынка по сравнению с внешним рынком; масштабы сбыта; методы хозяйствования и стимулирования труда, др. Методы и показатели измерения уровня и динамики внешнеторговых цен. Паритеты покупательной способности денег.

Законодательные основы ведения хозяйственной деятельности и методы государственного регулирования цен в различных странах. Трансфертные и порядок их обоснования. Цены в системе антидемпингового законодательства.

### **Тема 2. Контрактные цены и порядок их обоснования**

Виды контрактных цен и их разновидности в зависимости от степени их фиксации (твердые, с последующей фиксацией, скользящие, подвижные). Затратный и ценностный подход к ценообразованию, инструменты ценообразования, тактики низких, высоких, рыночных цен, обратная и прямая техника калькулирования цен, эластичность спроса от цены, эластичность товарного предложения. Минимальные и максимальные границы внешнеторговых цен, их зависимость от целей внешнеторговой сделки (расширение рынка сбыта продукции, получение дополнительной валютной выручки, необходимость встречного импорта).

Справочные цены: прейскурантные, цены предложений, индексы цен, цены аналогов, цены удельных стоимостей и др.

Порядок обоснования контрактной цены к переговорам. Стоимость товара и цена внешнеторговой сделки. Влияние мировых цен на цены внешнеторговых

сделок. Принципы установления цены на товар в зарубежных фирмах производителях. Документальное обеспечение подготовки и реализации внешнеторговой сделки. Таможенная оценка стоимости товара. Контроль таможенной стоимости товара. Факторы, определяющие размер внешнеторговой цены для определенной рыночной ситуации страны покупателя и продавца: природно-географические условия производства, уровень соответствия товара научно-техническому прогрессу, инфляция, валютные колебания, колебания мировой конъюнктуры, тарифные и нетарифные ограничения, условия поставки, наличие и особенности дополнительных услуг (транспортировка, экспедирование, установка, хранение и т.д.), условия расчетов, сроки поставок, наличие межгосударственных соглашений, различие в стандартах, экологических нормах, уровень политического благоприятства. Структура цены внешнеторгового контракта. Особенности во внешнеторговых толлинговых сделках (при производстве продукции из давальческого сырья), цены при товарообменных бартерных операциях, цены в комиссионных сделках.

### **Тема 3. Алгоритм формирования цены внешнеторговой сделки**

Процедура формирования внешнеторговой цены, этапы ее разработки:

1. обоснование базовой цены к переговорам, выбор базисных мировых рынков, определение базисных мировых цен, учет в цене внешнеторгового контракта качества товаров, техническая сопоставимость технологий производства, время исполнения контракта, условия поставки (ИНКОТЕРМС 2010), определение метода фиксации внешнеторговой цены, порядка внесения коммерческих поправок, разработка конкурентного листа; 2. подготовка к переговорам и проведение переговоров по ценам; 3. формирование окончательной цены и ее отражение в контракте.

Методы ценообразования (на основе полных и сокращенных затрат); с учетом соотношения спроса и предложения, с ориентацией на уровень конкуренции.

Исходные предпосылки формирования внешнеторговых цен: формирование цен по законам рыночной экономики с учетом уровня конкуренции; полнота учета всех внутренних и внешних факторов, определяющих внешнеторговую цену; учет тенденции конъюнктуры внешнего рынка; методы формирования базовой цены к переговорам; степень соответствия товара мировым стандартам; степень открытости торгово-политического режима; наличие собственной валюты и валюты платежа; длительность хозяйственных связей между партнерами и их эффективности; тип сделки; финансовое положение партнеров; степень важности товаров для потребителя; качество информации, используемой для формирования цен, результаты ценового анализа и прогнозирования мировых цен, соблюдение законодательной базы (конвенция ООН о договорах международной купли-продажи, соглашения ВТО, ЕАЭС, др.).

**Тема 4. Коммерческие поправки: методы обоснования и внесения в проект внешнеторговой цены к переговорам**



Особенности расчета экспортной цены: подготовительный этап и поиск аналогов; разработка конкурентного листа; введение коммерческих поправок (1. общие поправки: поправки на виды валюты и изменение курса валют, поправки на инфляцию, на базисные условия поставки, на условия платежа; 2. специальные поправки для отдельных видов товаров, поправки на дату конкурентного материала, на разницу в технико-экономических параметрах, на срок предстоящей сделки (поставки), на серийность; на количество и постоянство поставок, на комплектность, на дополнительные условия контракта, 3. поправки на скольжение и уторговывание).

Специфика формирования цен на импортируемую продукцию. Подготовка к переговорам по ценам, определение окончательной цены: выбор единицы измерения цены; базиса цены, валюты цены, способа фиксации цены и уровня цены. Предварительный расчет эффективности внешнеторговой операции.

### **Тема 5. Ценовая политика на внешних рынках**

Понятие, содержание, цели ценовой политики, принципы построения, цели и задачи, факторы, влияющие на содержание ценовой политики и уровень внешнеторговых цен, процесс разработки ценовой политики, ценовые стратегии, стратегии премиальных защитных цен, стратегии проникновения, стратегии ценовой дифференциации, стратегии ценового выравнивания. Теория дискриминации и ее использование в ценообразовании. Ценовые скидки (бонусные, количественные, закрытые, временные, специальные, скидка «сконто», др.) и надбавки (за качество и особенности исполнения условий поставки). Ценовая политика импортеров, состав цены на импортируемую продукцию, контрактная цена, пересчитанная в белорусскую валюту, расходы по транспортировке, таможенная стоимость для определения таможенных платежей может быть рассчитаны в соответствии с таможенным кодексом ЕАЭС 6 методами: по цене сделки с ввозимыми товарами, цене сделки с идентичными товарами, цене сделки с однородными товарами, вычитание стоимости, сложение стоимости, резервный метод), таможенные пошлины (адвалорные, специфические и комбинированные ставки), таможенные сборы, ставки акцизов по подакцизным товарам, расходы покупателей организаций-импортеров, налог на добавленную стоимость. Условия, при которых возможно изменение внешнеторговых цен в процессе реализации внешнеторгового контракта. Методы определения влияния цен на финансовые результаты (метод маржинального дохода, метод влияния изменения переменных расходов на цены, метод изменения постоянных расходов на цены).

Ценовые риски во внешнеторговой деятельности и методы их страхования. Альтернативные варианты изменения цены и полезности товара. Особенности установления цен на товары-имитаторы, товары-новинки, модификация цен для стимулирования сбыта. Система показателей для оценке эффективности внешнеторговой деятельности.

# УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ»

## Дневная форма получения высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов							Литература	Формы контроля знаний
		лекции	практические занятия	семинарские занятия	лабораторные занятия	Количество часов управляемой самостоятельной работы				
						лекции	практические занятия	семинарские занятия		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>1 семестр</b>										
Тема 1	Методологические основы формирования цен в международной торговле	4							[1,2, 4-9,13]	Дискуссия
Тема 1	Методологические основы формирования цен в международной торговле			3					[1,2, 4-9,13]	Опрос, дискуссия, тест
Тема 2	Контрактные цены и порядок их обоснования	4							[1,9,15]	Дискуссия
Тема 2	Контрактные цены и порядок их обоснования			3					[1,9,15]	Рефераты, тест, решение задач, кейсов
Тема 3	Алгоритм формирования цены внешнеторговой сделки	4							[1-11,16-26]	Дискуссия
Тема 3	Алгоритм формирования цены внешнеторговой сделки			4					[1-11,16-26]	Рефераты, тест, решение задач, кейсов
Тема 4	Коммерческие поправки: методы обоснования и внесения в проект внешнеторговой цены к переговорам	4							[1,6,11]	Дискуссия

Тема 4	Коммерческие поправки: методы обоснования и внесения в проект внешнеторговой цены к переговорам			4					[1,6,11 ]	Рефераты, решение кейсов и ситуаций
Тема 5	Ценовая политика на внешних рынках	6							[1,3,5, 10-15,17]	Дискуссия
Тема 5	Ценовая политика на внешних рынках			8					[1,3,5, 10-15,17]	Рефераты, решение кейсов и ситуаций
<b>Всего часов</b>		<b>22</b>		<b>22</b>						<b>Экзамен</b>

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ»**  
**Заочная форма получения высшего образования**

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов							Литература	Формы контроля знаний
		лекции	практические занятия	семинарские занятия	лабораторные занятия	Количество часов управляемой самостоятельной работы				
						лекции	практические занятия	семинарские занятия		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Тема 1	Методологические основы формирования цен в международной торговле	1							[1,2, 4-9,13]	Дискуссия
Тема 1	Методологические основы формирования цен в международной торговле			0,5					[1,2, 4-9,13]	Опрос, тест
Тема 2	Контрактные цены и порядок их обоснования	1							[1,9,15]	Дискуссия
Тема 2	Контрактные цены и порядок их обоснования			0,5					[1,9,15]	Опрос, тест
Тема 3	Алгоритм формирования цены внешнеторговой сделки	1							[1-11,16-26]	Дискуссия
Тема 3	Алгоритм формирования цены внешнеторговой сделки			1					[1-11,16-26]	Опрос, тест, решение задач
Тема 4	Коммерческие поправки: методы обоснования и внесения в проект внешнеторговой цены к переговорам	1							[1,6,11 ]	Дискуссия
Тема 5	Ценовая политика на внешних рынках	2							[1,3,5, 10-15,17]	Дискуссия
<b>Итого установочная сессия</b>		<b>6</b>		<b>2</b>						

Тема 3	Алгоритм формирования цены внешнеторговой сделки			1					[1-11,16- 26]	Опрос, тест
Тема 4	Коммерческие поправки: методы обоснования и внесения в проект внешнеторговой цены к переговорам			1					[1,6,11 ]	Рефераты, тест, решение задач, кейсов
Тема 5	Ценовая политика на внешних рынках			2					[1,3,5, 10- 15,17]	Рефераты, тест, решение задач, кейсов
<b>Итого 1 сессия</b>				4						<b>Экзамен</b>
<b>Всего часов</b>		<b>6</b>		<b>6</b>						

## ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

## ЛИТЕРАТУРА

**Основная:**

1. Адаменкова, С.Н. Ценообразование в торговле: учебное пособие/ Р.П. Валевиц, А.И. Ерчака. - Минск: РИВШ, 2023. – 392с.
2. Липсиц, И.В. Ценообразование: учебник/ И.В. Липсиц. - М. Издательство Юрайт, 2014.
3. Паршин, В.Ф. Ценовая политика предприятия: Пособие / В.Ф. Паршин. - Минск: Вышэйшая школа, 2010.
4. Полещук, И.И. Ценообразование : учебное пособие / И.И. Полещук, Н.А. Полещук. – Минск: БГЭУ, 2019.
5. Шамахов, В.А. Внешнеторговое ценообразование : учебное пособие / В.А. Шамахов, Е.Л. Богданова, Е.В. Никитина. – СПб. : Техническая книга, 2016.
6. Герчикова, И.Н. Международное коммерческое дело: учебник для ВУЗов / И.Н. Герчикова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2006.

**Дополнительная:**

7. Валевиц, Р.П. Ценообразование и ценовая политика: практикум / Р.П. Валевиц, И.В. Прыгун. - Минск: БГЭУ, 2003.
8. Полещук, И.И. Ценообразование : практикум / И.И. Полещук, В.В. Терешина.- Минск: БГЭУ, 2010
9. Ценообразование в организации: практикум : учебное пособие / Т.В. Емельянова [и др.] /под общ.редакцией Т.В. Емельяновой. – 2-е изд., испр. - Минск: Вышэйшая школа, 2013.
10. Ревенко, Л.С. Методическое пособие по курсу : практикум по международному ценообразованию: для студентов II магистратуры факультета МЭО / Л.С. Ревенко; Моск.гос. институт международных отношений. – МИД России ,каф.международных экономических отношений и внешнеэкономических связей. – М.: МГИМО – Университет, 2010.
11. Доктерс, Р. Брендинг и ценообразование. Как победить в гонке за прибыль / Р.Доктерс, М.: - 2005.
12. Долан, Р. Дж., Эффективное ценообразование / Р. Дж. Долан, Г. Саймон. - М.: «Экзамен», 2005.
13. Марн, М. Ценовое преимущество / М.Марн, Э.Регнер, К. Завада. – М.: Альпина, 2004.
14. Балацкий, Е.В. Регулирование цен в условиях санкций: международный опыт/ Е.В. Балацкий, Н.А. Екимова, М.А. Уревич – ж. Актуальные вопросы хозяйственной политики, том 13, №3, 2022.
15. Рустамова,И.Т. Обоснование контрактных ценб учебно-методическое пособие/ И.Т. Рустамова – М.: Юридический институт МИИТа, 2012.

**Нормативные правовые акты:**

16. Договор о Евразийском экономическом союзе (ред. от 15.03.2018) (вместе с Приложениями 1 - 33) (Подписан в г.Астане 29.05.2014).

17. Договор о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза (Подписан в г.Москве 11.04.2017).

18. Закон Республики Беларусь «О ценообразовании», 10.05.1999 №255-3; Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь 21.05.1999 №37,2/30.

19. Закон Республики Беларусь 12 декабря 2013 г. № 94-3 «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции».

20. Закон Республики Беларусь от 25.11.2004 N 347-3 "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности".

21. Закон Республики Беларусь от 25.11.2004 N 346-3 (ред. от 13.07.2016) "О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами".

22. Директива Президента Республики Беларусь от 31.12.2010, № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулирования деловой активности в Республике Беларусь».

23. Указ Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 №178 (ред. от 22.12.2018) «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций», Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь с учетом изменений №1/10496 от 20.02.2009.

24. Указ Президента Республики Беларусь 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)».

25. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь 9 июля 2009 г. № 101 «О проведении внешнеторговых операций».

26. Конвенция организации объединенных наций о договорах международной купли-продажи товаров (Документ А (CONF.97/18, Annex 1).

## Перечень вопросов для проведения экзамена

1. Особенности ценообразования в международной торговле.
2. Факторы, определяющие уровень и динамику мировых цен.
3. Виды цен мирового рынка.
4. Взаимосвязь и взаимообусловленность внутренних и внешнеторговых цен.
5. Методы и показатели измерения уровня и динамики внешнеторговых цен.
6. Паритеты покупательной способности денег.
7. Методы государственного регулирования цен.
8. Трансфертные цены.
9. Цены в системе антидемпингового законодательства.
10. Виды контрактных цен.
11. Минимальные и максимальные границы внешнеторговых цен.
12. Справочные цены.
13. Порядок обоснования контрактной цены к переговорам.
14. Структура цены внешнеторгового контракта.
15. Особенности во внешнеторговых толлинговых сделках.
16. Цены при товарообменных бартерных операциях.
17. Цены в комиссионных сделках.
18. Алгоритм формирования цены внешнеторговой сделки.
19. Обоснование базовой цены к переговорам.
20. Подготовка к переговорам и проведение переговоров по ценам.
21. Формирование окончательной цены и ее отражение в контракте.
22. Методы ценообразования.
23. Исходные предпосылки формирования внешнеторговых цен.
24. Коммерческие поправки: методы обоснования и внесения в проект внешнеторговой цены к переговорам.
25. Общие поправки.
26. Специальные поправки.
27. Поправки на скольжение и уторговывание.
28. Специфика формирования цен на импортируемую продукцию.
29. Окончательная цена и ее расчет.
30. Предварительный расчет эффективности внешнеторговой операции.
31. Понятие, содержание, цели ценовой политики, принципы построения.
32. Факторы, влияющие на содержание ценовой политики.
33. Процесс разработки ценовой политики.
34. Теория дискриминации и ее использование в ценообразовании.
35. Ценовые скидки.
36. Структура цены при импорте продукции.
37. Ценовые риски во внешнеторговой деятельности.
38. Система показателей для оценке эффективности внешнеторговой деятельности.



**Перечень технических средств обучения**

## 1. Лекции

№ п/п	Наименование средства обучения	Форма использования средства обучения
1	Проектор мультимедиа	в группе
2	Интерактивные доски	в группе
3	Интерактивные панели	в группе
4	Персональные компьютеры	в группе

## 2. Семинарские занятия

№ п/п	Наименование средства обучения	Форма использования средства обучения
1	Интерактивные панели	в группе
2	Проектор мультимедиа	в группе
3	Интерактивная доска	в группе
4	Персональный компьютер	в группе
5	Платформа Moodle	в группе
6	Информационная система ilex	в группе

## Перечень тем рефератов

1. Влияние конкуренции и экономических санкций на процесс образования цены
2. Инструменты ценовой конкуренции и оценка возможностей их использования в практике отечественных субъектов хозяйствования
3. Ценовая и неценовая конкуренция: формы, преимущества и условия применения на внешнем рынке
4. Таможенное и не таможенное регулирование, оценка его влияния на размер цены и эффективность внешнеторгового контракта
5. Монопольные цены: суть, процедура выявления, последствия использования
6. Активное и пассивное ценообразование: сущность, условия применения
7. Мировой опыт реформирования ценообразования, сравнительная оценка итогов реформ в ценообразовании в Республике Беларусь и России (или другой любой стране)
8. Ценовые методы защиты внутреннего рынка (международный опыт)
9. Трансфертное ценообразование: принципы построения, механизм регулирования, роль в регулировании финансовых потоков
10. Разработка рекомендаций по ведению переговоров по цен
11. Ценовая конкурентоспособность товара и методы ее обеспечения
12. Внешняя торговля и ценообразование: взаимосвязь и взаимовлияние
13. Цена как инструмент маркетинга на зарубежных рынках
14. Механизм осуществления целевого ценообразования
15. Эффективное ценообразование - основа конкурентного преимущества отечественных экспортеров на внешнем рынке
16. Реакция участников рынка на изменение цен (на примере конкретного товарного рынка)
17. Ценообразование на основе метода ABC (ABP)
18. Механизм ценообразования для обеспечения рентабельности экс
19. Ценообразование на объекты интеллектуальной собственности
20. Ценообразование и жизненный цикл товара
21. Особенности ценообразования на различных типах (моделях) рынка
22. Товарные рынки и особенности построения ценовой политики на их продукцию предназначенную на экспорт
23. Виды и особенности построения ценовой политики организации при работе на внешнем рынке
24. Эффективность внешнеторгового ценообразования и методы его измерения

## **Организация самостоятельной работы студентов**

Для получения компетенций по учебной дисциплине важным этапом является самостоятельная работа.

На самостоятельную работу обучающегося дневной формы получения образования отводится 136 часов.

На самостоятельную работу обучающегося заочной формы получения образования отводится 182 часа.

Содержание самостоятельной работы обучающихся включает все темы учебной дисциплины из раздела «Содержание учебного материала».

При изучении учебной дисциплины используются следующие формы самостоятельной работы:

- самостоятельная работа в виде решения индивидуальных задач в аудитории во время проведения практических занятий под контролем преподавателя в соответствии с расписанием учебных занятий;
- углубленное изучение разделов, тем, отдельных вопросов, понятий;
- подготовка к практическим и семинарским занятиям, в том числе подготовка сообщений, информационных и демонстративных материалов, презентаций;
- работа с учебной, справочной, аналитической и другой литературой и материалами;
- подготовку к сдаче промежуточной аттестации.

## **Контроль качества усвоения знаний**

Диагностика качества усвоения знаний проводится в рамках текущего контроля и промежуточной аттестации.

Мероприятия *текущего* контроля проводятся в течение семестра и включают в себя следующие формы контроля:

- экспресс-опрос;
- опрос;
- реферат;
- отчет о выполнении исследовательских и творческих заданий.

Требования к обучающемуся при прохождении промежуточной аттестации.

Обучающиеся допускаются к промежуточной аттестации по учебной дисциплине при условии успешного прохождения текущей аттестации (выполнения мероприятий текущего контроля) по учебной дисциплине, предусмотренной в текущем семестре данной учебной программой.

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

### **Методика формирования отметки по учебной дисциплине**

Отметка по учебной дисциплине выставляется по десятибалльной шкале в соответствии с критериями оценки результатов учебной деятельности обучающихся в учреждениях высшего образования, приведенными в Правилах аттестации студентов, курсантов, слушателей при освоении содержания образовательных программ высшего образования

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ  
С ДРУГИМИ УЧЕБНЫМИ ДИСЦИПЛИНАМИ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола) <sup>1</sup>
Бизнес-решения и управление изменениями	Коммерческой деятельности и рынка недвижимости	Замечаний и предложений нет 	