

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
экономики, маркетинга и коммерции

 Канапухин П.А.
29.06.2020

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.03 Международное ценообразование

- 1. Шифр и наименование специальности:** 38.05.02 Таможенное дело
- 2. Направленность:** Таможенный менеджмент и таможенный контроль
- 3. Квалификация выпускника:** специалист таможенного дела
- 4. Форма обучения:** очная
- 5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины:** кафедра Экономики, маркетинга и коммерции
- 6. Составители программы:** к.э.н., доц. Сова Анастасия Николаевна
- 7. Рекомендована:** НМС экономического факультета протокол №4 от 16.04.2020
- 8. Учебный год:** 2022–202 **Семестр:** 5

9. Цели и задачи учебной дисциплины

Дисциплина «Международное ценообразование» формирует у обучающихся общее представление об экономической природе цен мирового и внутреннего рынка, об особенностях формирования цен внешнеторговых сделок, о соотношении национальной и интернациональной цены товаров / услуг с учетом специфики проведения таможенных операций.

Цель дисциплины: формирование у обучающихся комплекса компетенций в области теории ценообразования, техники расчета различных видов внутренних и мировых цен с учетом специфики деятельности в области таможенного дела; развития экономического мышления и выработки самостоятельных эффективных ценовых решений. Изучение данного курса способствует подготовке квалифицированных специалистов, владеющих не только теоретическими знаниями, но и способных применять их в практической деятельности.

Задачи дисциплины:

- сформировать у обучающихся представление о сущности и видах цен в рыночной экономике, ценообразовании и его методологии;
- ознакомить обучающихся с особенностями и тенденциями ценообразования на мировых товарных рынках, проблемами современной практики формирования и применения цен во внешнеторговой деятельности, и реализации ценовой политики;
- изучить отечественный и зарубежный опыт государственного регулирования цен и таможенного контроля над ценами;
- закрепить навыки использования реального механизма ценообразования в конкретных отраслях и сферах экономической деятельности общества с учетом специфики совершения таможенных операций;
- обучить слушателей технике работы с контрактными, мировыми, а также внутренними ценами с позиции таможенного контроля;
- приобрести практические навыки по формированию цен в условиях действия механизма свободного ценообразования на основе использования соответствующих методик ценообразования;
- выработать у слушателей курса способность к максимально оперативной и адекватной реакции на непрерывные изменения текущей экономической ситуации в таможенной сфере.

10. Место учебной дисциплины в структуре ООП

Учебный курс «Международное ценообразование» - относится к вариативным дисциплинам цикла Б1 «Дисциплины (модули)» программы специалитета по направлению подготовки 38.05.02 «Таможенное дело» (направленность «Таможенный менеджмент и таможенный контроль») и является неотъемлемой составляющей профессиональной подготовки специалистов соответствующей квалификации.

Преподавание дисциплины «Международное ценообразование» рассчитано на достаточно высокий уровень предшествующих знаний обучающихся по дисциплинам «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Основы внешнеэкономической деятельности», «Основы маркетинга», «Основы таможенного дела», «Международный менеджмент» и дает представление о реализации деятельности, связанной с совершением таможенных операций и взиманием таможенных платежей на национальных, региональных и международных рынках.

Полученные в ходе изучения дисциплины знания создадут предпосылки для более глубокого освоения важнейших разделов таких курсов, как, «Учет внешнеэкономической деятельности», «Международные контракты», «Таможенные платежи», «Экономика таможенного дела», «Базисные условия поставок», «Таможенная стоимость», а также дальнейшего расширения теоретического арсенала молодого специалиста в области таможенного дела.

11. Планируемые результаты обучения по дисциплине/модулю (знания, умения, навыки), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями выпускников)

Дисциплина «Международное ценообразование» направлена на формирование следующих планируемых результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций:

Компетенция		Планируемые результаты обучения
Код компетенции	Название (содержание компетенции)	
ПК-6	Способность применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – сущность, принципы и методологию ценообразования, в т.ч. на товары, перемещаемые через таможенную границу; – систему цен и взаимосвязь отдельных видов цен; – особенности ценообразования в РФ. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – эффективно использовать методы ценообразования для формирования цен на внутреннем и внешнем рынках. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – техникой расчета цен и установления соответствующих надбавок к ним с учетом различных ценообразующих факторов; – формирования и расчета цены конкретного товара на основе различных методов.
ПК-8	Владение навыками по исчислению таможенных платежей и контролю правильности их исчисления, полноты и своевременности уплаты	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – методики формирования и расчета цены конкретного товара; – структуру цены и конкретные правила расчета цен. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – рассчитать оптовую и розничную цены на экспортный-импортный товар с учетом всех дополнительных расходов на территории России, косвенных налогов, посреднических и торговых надбавок, таможенных пошлин, а также конъюнктуры внутреннего рынка. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – способностью применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза; – навыками обоснования цен внешнеторговых контрактов.
ПК-9	Умение осуществлять взыскание и возврат таможенных платежей	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – принципы и задачи ценообразования в современных условиях; – методы государственного регулирования цен и принципы таможенного контроля над ценами. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – осуществлять расчет цен внешнеторговых контрактов; – выявлять и анализировать взаимосвязи мировых, внешнеторговых и национальных цен. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками использования механизмов

		ценообразования при осуществлении взыскания и возврата таможенных платежей.
ПК-10	Умение контролировать соблюдение валютного законодательства Российской Федерации при перемещении через таможенную границу Таможенного союза товаров, валютных ценностей, валюты Российской Федерации, внутренних ценных бумаг, драгоценных металлов и драгоценных камней	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – роль и место цен и ценообразования в современной экономике и во внешнеторговых сделках; – рыночные факторы ценообразования; – правовые, экономические, социальные и политические предпосылки изменения цен; – основные виды цен с точки зрения их функционального назначения; – порядок регулирования цен. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – применять правила выбора ценовой стратегии; – ориентироваться в выборе обоснованной ценовой стратегии, тактики и правильной методики установления цен на рынках конкретных товаров и услуг. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – опытом работы со сферой применения различных видов цен.
ПК-25	Способность организовывать сбор информации для управленческой деятельности, оценивать эффективность деятельности таможни (таможенного поста) и их структурных подразделений, анализировать качество предоставляемых услуг	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – методы, способы и средства получения информации о ценах; – сущность и виды цен мирового рынка, принципы формирования и обоснования внешнеторговых цен; – виды мировых цен и источники ценовой информации. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – воспринимать и обобщать ценовую информацию; – грамотно оценивать конъюнктуру (состояние) рынка для принятия верного ценового решения; – выявлять тенденции и перспективы развития ценообразования на внутреннем и мировом рынках. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками анализа факторов, влияющих на механизм ценообразования.

12. Объем дисциплины в зачетных единицах/часах –3/108.

Форма промежуточной аттестации – зачет.

13. Виды учебной работы

Вид учебной работы	Трудоемкость (часы)		
	Всего	В том числе в интерактивной форме	По семестрам
			5 семестр
Контактная работа	50	12	50
в том числе:			
лекции	16	4	16
практические	34	8	34
лабораторные	-	-	-
Самостоятельная работа	58	-	58
Форма промежуточной аттестации	зачет	-	-
Итого:	108	12	108

13.1 Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины
1. Лекции		
1.1	Основы ценообразования	Основные теоретические концепции цены. Теория спроса и предложения. Содержание теории цены А.Маршалла. Эволюция теории цены и современные концепции ценообразования. Функции цен: учетная (измерительная), распределительная (перераспределительная), стимулирующая (регулирующая), балансирующая спрос и предложение. Цена и экономические законы. Система основных ценообразующих факторов. Рынок как условие ценообразования. Роль таможенных органов в процессе ценообразования.
1.2	Система цен. Ценообразование на национальном Рынке. Регулирование цен.	Система цен в экономике и их взаимосвязь, принципы дифференциации цен. Классификация цен: по характеру обслуживаемого оборота, в зависимости от государственного воздействия; регулирования, степени конкуренции на рынке; по способу установления, фиксации; по способу получения информации об уровне цены; в зависимости от вида рынка; с учетом фактора времени; внутрифирменные цены; по условиям поставки и продажи. Объективная необходимость регулирования экономики и цен государством. Законодательная основа государственного регулирования цен в Российской Федерации. Государственное регулирование цен в странах с развитой рыночной экономикой Методы государственного регулирования цен и контроля над ценами, в т.ч. таможенный контроль. Валютное законодательство. Саморегулирование цен на основе деятельности участников товарноденежных отношений в соответствии с принятыми законами, действующими в стране и на мировом рынке.
1.3	Классификация мировых цен. Ценообразование о внешней торговле	Классификация и виды цен. Сущность мировых цен. Требования, определяющие мировые цены. Особенности формирования мировых цен. Множественность цен на мировом рынке. Основные виды мировых цен: справочные, прейскурантные, каталогов, проспектов, предложений фирм, тендерных торгов, бирж, аукционов, расчетные ценовые показатели, цены фактических сделок, таможенная стоимость.
1.4	Ценовая политика и стратегия	Ценовая политика как важнейшая часть общехозяйственной политики, обеспечивающая адаптацию к экономическим условиям. Цели ценовой политики. Принципы ценообразования: научная обоснованность цен, принцип целевой направленности цен, принцип непрерывности процесса ценообразования, принцип единства процесса ценообразования и контроля. Этапы разработки ценовой стратегии. Стратегии ценообразования. Ценообразование и маркетинговая политика. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования. Ценообразование и особенности конкуренции на мировых рынках. Стратегии ценообразования, применяемые фирмой на внешних рынках: пионерные, стандартные, адаптационные.
1.5	Методы расчета и установления цен	Система методов ценообразования. Правила и технологии определения цен. Основные подходы к формированию цен. Затратное ценообразование. Методология калькулирования себестоимости единицы продукции. Ценностное ценообразование и ошибки в его использовании. Ценность товара как фактор формирования его цены. Факторы, влияющие на ценовую чувствительность покупателей. Основные методы затратного ценообразования. Релевантные и нерелевантные издержки и их использование в ценообразовании. Принятие решения о цене на экспортную продукцию. Альтернативные издержки и их учет при определении цен. Параметрические методы определения цен. Понятие параметрического ряда. Метод удельных показателей (метод удельной цены). Трансфертные методы определения цен. Виды внутрифирменных расчетов: расчеты между фирмой, дочерними и зависимыми обществами; расчеты между фирмой, ее филиалами, представительствами и обособленными рабочими местами, расположенными на отдельных территориях вне основного местоположения фирмы; расчеты между структурными подразделениями фирмы. Метод трансфертного ценообразования, ориентированный на рыночную текущую цену товара. Метод трансфертного ценообразования, ориентированный на издержки производства. Метод трансфертного ценообразования, ориентированный на договорные цены. Скидки как инструмент ценовой политики фирмы. Тактическое ценообразование как аппарат быстрого реагирования на изменение условий рынка. Элементы тактики

		ценообразования: скидка, тактика компенсационного ценообразования, отвлечение, приманка, разделение, премии, выравнивание цен, финансирование, гарантийное обслуживание, набор, усовершенствованный вариант. Ценовая дискриминация.
1.6	Ценообразование на рынках товаров и услуг	Ценообразование на топливно-энергетическом рынке Экономическая характеристика топливно-энергетического комплекса (ТЭК). Соотношение национальных и мировых цен на топливно-энергетическом рынке. Цены на продукцию производственно-технического назначения Виды продукции, ее назначение и круг участников рынка. Группы продукции производственно-технического назначения с точки зрения экономического назначения. Ценообразование на услуги. Отличительные особенности структуры цены в сфере услуг. Ценообразование на объекты интеллектуальной собственности Особенности интеллектуальной собственности. Проблема защиты интеллектуальной собственности. Обязательства стран по защите прав на интеллектуальную и промышленную собственность как непереносимый атрибут межправительственных соглашений. Ценообразование на рынке недвижимости. Система цен на рынке недвижимости. Таможенные платежи на товарных рынках.
2. Практические занятия		
2.1	Основы ценообразования	Состав и структура цены. Элементы структуры цены: себестоимость продукции, прибыль предприятия, акциз по подакцизным товарам, налог на добавленную стоимость, снабженческо-сбытовая надбавка, торговая надбавка и их роль в ценообразовании. Принципы и задачи ценообразования в современных рыночных условиях.
2.2	Система цен. Ценообразование на национальном рынке. Регулирование цен.	Основные участники процесса формирования цен. Содержание технологии ценообразования. Общественное регулирование цен. Формы и методы воздействия государства на цены. Прямое и косвенное воздействие государства на цены. Определение цены для целей налогообложения. Методология формирования цен, порядок их регламентирования. Определение уровня отраслевой концентрации. Государственные санкции, противодействующие отраслевой концентрации: предупредительные меры, штрафы за ненадлежащее поведение на рынке, прямая демополизация. Основания для приведения в действие антимонопольной политики. Взыскание и возврат таможенных платежей.
2.3	Классификация мировых цен. Ценообразование во внешней торговле	Соотношения между различными видами мировых цен. Источники информации о мировых ценах. Дифференциация цен в зависимости от расходов на транспортировку товаров и перемещение через таможенную границу. Классификация контрактных цен. Особенности формирования контрактных цен на экспортные и импортные товары. Определение и выбор базисных мировых цен для различных товарных групп. Основания для пересчета цены сделки. Сделки между взаимозависимыми лицами. Сделки по товарообменным (бартерным) операциям. Последствия отклонения от рыночных цен. Определение рыночной цены для целей налогообложения.
2.4	Ценовая политика и стратегия	Характеристика основных этапов формирования ценовой политики. Анализ внешних и внутренних факторов, оказывающих существенное влияние при разработке ценовой политики. Постановка цели ценовой политики. Определение спроса на производимые товары (работы, услуги). Сбор исходной информации: оценка затрат, уточнение финансовых целей предприятия, определение потенциальных покупателей, уточнение маркетинговой стратегии, определение перечня потенциальных конкурентов. Анализ цен и товаров конкурентов. Выбор метода ценообразования. Установление окончательной цены на товар с учетом влияния внешних и внутренних факторов. Показатели измерения рыночной доли ведущих фирм и уровня концентрации рынка: пороговая доля рынка как показатель размера крупнейших фирм, индекс концентрации, индекс Линда, индекс Херфиндаля-Хиршмана. Стратегический анализ: финансовый анализ, сегментный анализ рынка, анализ конкуренции, оценка внешних факторов, оценка роли государственного регулирования. Выбор типа ценовой стратегии в зависимости от: субъективной оценки потребителем, стабильности цен, учета в цене географического фактора, характера дискриминации, отражения в цене уровня качества, от характера и взаимосвязанности товаров в рамках товарной номенклатуры, психологического восприятия ценников потребителями.

2.5	Методы расчета и установления цен	Прибыль и показатели рентабельности. Обоснование минимального норматива рентабельности к затратам. Косвенные налоги в составе цены: НДС, акциз. Посреднические и торговые надбавки как элементы цены. Затратное ценообразование. Основные методы калькулирования себестоимости: позаказный, нормативный, попередельный и особенности их применения. Метод ABC. Метод «директ-костинг». Метод ценообразования на базе полной себестоимости. Метод ценообразования на основе переменных издержек. Расчет цен на основе анализа безубыточности. Метод ценообразования на основе рентабельности активов. Ценообразование с учетом ценности товара. Методы определения чувствительности покупателя к цене: анализ агрегированных данных об объемах продаж, данных по группам потребителей. Определение удельной цены базового параметра (удельной стоимости). Расчет цены нового аналогичного изделия (усовершенствованной модели) на основе удельной стоимости аналогичного изделия. Преимущества и недостатки метода. Агрегатный метод. Определение и суммирование цен отдельных конструктивных частей изделия, входящих в параметрический ряд, с последующим добавлением стоимости оригинальных узлов, затрат на сборку, прочих расходов и нормативного уровня прибыли. Метод регрессионного анализа. Балловый метод. Определение балльной оценки потребительских свойств товара и интегральной оценки технико-экономического уровня изделия. Достоинства и недостатки метода. Уровни тактического ценового планирования: управление ценой в соответствии с психологией потребителя, сезонными колебаниями спроса и др., установление цены для каждой конкретной сделки. Методы определения таможенной стоимости.
2.6	Ценообразование на рынках товаров и услуг	Особенности топливно-энергетического комплекса, влияющие на процесс ценообразования. Факторы, оказывающие влияние на формирование национальных издержек и цен (тарифов) на продукцию ТЭК. Виды цен на топливно-энергетические ресурсы. Рынок продукции производственно-технического назначения как рынок факторов производства. Особенности ценообразования на продукцию производственно-технического назначения. Параметрический подход при определении цен на продукцию производственно-технического назначения. Таможенные платежи при перемещении товаров, валюты и пр. через таможенные границы. Специфические формы ценообразования на услуги: на единицу потребляемой услуги, интегральные (агрегатные), комплексные, по принципу абонемента. Классификация цен на услуги. Особенности ценообразования в сфере услуг. Уровень цены на услугу. Ценность предоставляемой услуги для потребителя. Применение ценовой дискриминации в сфере услуг. Факторы формирования цен на объекты интеллектуальной собственности. Методика определения рыночной цены на лицензию (роялти). Паушальная сумма роялти. Преимущества и недостатки оплаты лицензии паушальной суммой. Структура цены объекта недвижимости. Факторы оценки недвижимости. Подходы и методы определения ценности недвижимости: доходный, сравнительный, затратный.

13.2. Темы (разделы) дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование (темы) раздела дисциплины	Виды занятий (часов)				
		Лекции	Практические	Самостоятельная работа	Зачет	Всего
1.	Основы ценообразования	2	2	5		9
2.	Система цен. Ценообразование на национальном рынке. Регулирование цен.	2	6	8		16
3.	Классификация мировых цен. Ценообразование во внешней торговле	2	6	10		18
4.	Ценовая политика и стратегия	4	8	17		29
5.	Методы расчета и установления цен	4	6	10		20

6.	Ценообразование на рынках товаров и услуг	2	6	8		16
	Итого:	16	34	58	-	108

14. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

14.1 Общие положения

В процессе обучения по дисциплине «Международное ценообразование» используются такие виды учебной работы, как лекции, практические занятия, а также различные виды самостоятельной работы (СР) обучающихся.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции.

Лекция – систематическое, последовательное, чаще монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. В процессе лекции обучающимся рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы формулируются кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Закрепление полученных в рамках лекционных занятий теоретических знаний осуществляется на практических занятиях и при самостоятельном изучении дисциплины.

Методические указания для обучающихся при работе на практическом занятии.

Практические занятия реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины. Цель такой формы обучения – углубленное изучение дисциплины, закрепление пройденного материала, овладение методологией научного познания. Немаловажным преимуществом практических занятий является формирование навыков профессиональной дискуссии. Кроме того, на таких занятиях можно легко проследить, как усвоен материал, какие вопросы и возражения появились у аудитории.

В ходе подготовки к практическим занятиям обучающимся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной рабочей программы.

В связи с тем, что активность обучающегося на практических занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, то подготовка к таким занятиям требует ответственного отношения в ходе решения заданий для самостоятельной работы. Прежде чем приступить к выполнению заданий из перечня СР, обучающемуся необходимо ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса; получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы; получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов. При выполнении заданий СР необходимо привести развернутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты. При необходимости обучающиеся имеют

возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении заданий СР.

14.2 Особенности учебно-методического обеспечения для лиц с ОВЗ:

Обучающиеся с ограниченными возможностями здоровья имеют свои специфические особенности восприятия, переработки материала. Подбор и разработка учебных материалов для таких студентов производится с учетом того, чтобы предоставлять этот материал в различных формах так, чтобы обучающиеся с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения – аудиально.

Предусмотрено в случае необходимости создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей, альтернативную версию медиаконтентов, предусмотрена возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотрена доступность управления контентом с клавиатуры.

15. Перечень основной и дополнительной литературы, ресурсов интернет, необходимых для освоения дисциплины

а) основная литература:

№ п/п	Источник
1.	Шаховская Л.С. Ценообразование: учебно-практическое пособие / Л.С. Шаховская, Н.В. Чигиринская, Ю.Л. Чигиринский – М.: КноРус, 2016. – 257 с.
2.	Магомедов М.Д. Ценообразование: учебник / М.Д. Магомедов, Е.Ю. Куломзина, И.И. Чайкина. – 3-е изд., перераб. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 248 с. Режим доступа Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE» – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454085 .

б) дополнительная литература:

№ п/п	Источник
3.	Лев М.Ю. Цены и ценообразование: учебник / М.Ю. Лев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 383 с. Режим доступа Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE» – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446413 .
4.	Косинова, Е.А. Ценообразование: теория и практика: учебное пособие / Е.А. Косинова, Е.Н. Белкина, А.Я. Казарова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2012. – 160 с. Режим доступа Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE» – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=233076 .
5.	Долан Р.Д. Эффективное ценообразование / Р.Дж. Долан, Г. Саймон. – М.: Экзамен, 2005. – 416 с.
6.	Липсиц И.В. Ценообразование: учебно-практическое пособие для бакалавров / И.В. Липсиц; Высшая школа экономики – Национальный исследовательский университет, 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 376 с.
7.	Мантусов В.Б. Ценообразование во внешней торговле: учебник / В. Б. Мантусов; Рос. тамож. акад. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 247 с.
8.	Крем Т. Классная цена. О секретах умного ценообразования / Тони Крем, пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2010. – 224 с.
9.	Кудрявцева Л.Б. Товарная политика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие / Л.Б. Кудрявцева; Воронеж. гос. ун-т. – Электрон. текстовые дан. – Воронеж: ИПЦ ВГУ, 2011. Режим доступа Электронный каталог ЗНБ ВГУ – URL: http://www.lib.vsu.ru/elib/texts/method/vsu/m11-40.pdf
10.	Практикум по дисциплине «Маркетинг» [Электронный ресурс]: / Воронеж. гос. ун-т, Экон. фак., каф. маркетинга; сост. О.А. Самагина. – Электрон. текстовые дан. – Воронеж :Экон. фак. ВГУ, 2011 Режим доступа Электронный каталог ЗНБ ВГУ – URL: http://www.lib.vsu.ru/elib/texts/method/vsu/m11-150.pdf
11.	Ценообразование : учебное пособие: [для студ. вузов, обуч. по направлению «Экономика» и экон. специальностям] / [Е.С. Глазова и др.]; под ред. В.А. Слепова. – М.: ИНФРА-М: Магистр, 2015. – 141 с.
12.	Баздникин А.С. Цены и ценообразование: учебник и практикум для академического бакалавриата: [для студ. вузов, обуч. по экон. направлениям и специальностям, по специальностям «Финансы и кредит», «Бух. учет, анализ и аудит»] / А.С. Баздникин;

	Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 370 с.
13.	Ценообразование: Учебное пособие / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова; Под ред. В.А. Слепова; Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2017. – 144 с.
14.	Международная практика прогнозирования мировых цен на финансовых рынках (сырье, акции, курсы валют) / Под ред. Я.М.Миркина – М.: Магистр, 2014. – 456 с.
15.	Национальная платежная система: структура, технологии, регулирование. Международный опыт, российская практика / Криворучко С.В., Лопатин В.А. – М.:ЦИПСИР, 2013. – 456 с.
16.	Тимошенко О.П. Специальные вопросы экономики: практикум / О.П. Тимошенко, Е.А. Кудеева, О.А. Силич; М-во образования и науки Российской Федерации, Новосибирский гос. архитектурно-строительный ун-т (Сибстрин). – Новосибирск: НГАСУ, 2011. – 112 с.
17.	Маркетинг таможенных услуг: учебник / В.В. Макрусев. – Москва: Проспект, 2017. – 382 с.

в) информационные электронно-образовательные ресурсы (официальные ресурсы интернет):

№ п/п	Источник
18.	Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE» - URL: http://www.biblioclub.ru
19.	Электронный каталог ЗНБ ВГУ – URL: http://www.lib.vsu.ru
20.	Электронная библиотека экономиста по ценообразованию – URL: http://www.grandars.ru/college/cenoobrazovanie/cenoobrazovanie.html
21.	Информационно-аналитический портал для обучения начинающих специалистов практическим основам маркетинга, брендинга и ценбообразования – URL: http://powerbranding.ru/
22.	Сервис поиска цен - http://price.ru/
	Портал «Электронный университет ВГУ» – Moodle: URL: https://edu.vsu.ru/

16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

№ п/п	Источник
1.	Мансуров Р.Е. Технологии маркетинга: практикум / Р.Е. Мансуров. – Москва-Вологда: Инфра-Инженерия, 2017. – 183 с.: ил. табл. Режим доступа Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE» – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=464468 .
2.	Электронный университет ВГУ http://moodle.vsu.ru , ЭУМК «Ценообразование», URL ссылка: http://www.moodle.vsu.ru/course/view.php?id=1609 . Справка о признании ЭУМК в качестве учебно-методического труда от 12.01.2015 г.
3.	Гончарова И.В. Ценообразование: учебное пособие для слушателей специальности «Маркетинг» / И.В. Гончарова; Воронеж. гос. ун-т. – Воронеж: ИПЦ ВГУ, 2009. – 70 с.: ил., табл. http://www.lib.vsu.ru/elib/texts/method/vsu/m09-89.pdf .

17. Информационные технологии, используемые для реализации учебной дисциплины, включая программное обеспечение и информационно-справочные системы

Освоение дисциплины «Международное ценообразование» предполагает использование программных компонентов, обеспечивающих доступ в сеть Internet (например, Google Chrom, Mozilla Firefox и др.); программные комплексы для демонстрации и создания презентаций (например, «Microsoft Power Point», «Prezi» и др.).

При осуществлении образовательного процесса могут использоваться информационно-справочные и аналитические системы (например, «Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE», справочно-правовая система «Консультант-плюс», Информационные системы Российской ассоциации маркетинговых услуг, база данных нормативов и методических материалов по ценообразованию ГОСНОРМАТИВ, Информационный портал Института проблем ценообразования и др.).

Программа курса реализуется с применением дистанционных образовательных технологий

18. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

1. Учебная аудитория: специализированная мебель, ноутбук, проектор, экран для проектора настенный, WHDMI-приемник;
2. Аудитории для самостоятельной работы, оснащенные необходимым оборудованием для выхода в сеть Internet и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.
3. Раздаточный материал;
4. Книжный фонд библиотеки ВГУ.

Учебный корпус экономического факультета ВГУ имеет нужное количество лекционных аудиторий, оснащенных соответствующим оборудованием. Имеет в достаточном количестве учебно-методических пособий в библиотечном фонде библиотеки факультета.

19. Фонд оценочных средств

19.1 Перечень компетенций с указанием этапов формирования и планируемых результатов обучения

Код и содержание компетенции (или ее части)	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенции посредством формирования знаний, умений, навыков)	Этапы формирования компетенции (разделы (темы) дисциплины или модуля и их наименование)	ФОС (средства оценивания)
ПК-6	Знать: – сущность, принципы и методологию ценообразования, в т.ч. на товары, перемещаемые через таможенную границу; – особенности ценообразования в РФ.	1. Основы ценообразования 2. Система цен. Ценообразование на национальном рынке. 4. Ценовая политика и стратегия	Устный опрос Доклад Кейс
ПК-8	Знать: – структуру цены и конкретные правила расчета. Владеть: – навыками обоснования цен внешнеторговых контрактов.		
ПК-9	Знать: – принципы и задачи ценообразования в современных условиях; – методы государственного регулирования цен и принципы таможенного контроля над ценами. Уметь: – осуществлять расчет цен внешнеторговых контрактов; – выявлять и анализировать взаимосвязи мировых, внешнеторговых и национальных цен.		
ПК-10	Знать: – роль и место цен и ценообразования в современной экономике и во внешнеторговых сделках; – рыночные факторы ценообразования; – правовые, экономические, социальные и политические предпосылки изменения цен; – основные виды цен с точки зрения их функционального назначения; – порядок регулирования цен. Уметь: – применять правила выбора ценовой стратегии; – ориентироваться в выборе обоснованной ценовой стратегии, тактики и		

	правильной методики установления цен на рынках конкретных товаров и услуг.		
ПК-25	Уметь: – воспринимать и обобщать ценовую информацию; – грамотно оценивать конъюнктуру (состояние) рынка для принятия верного ценового решения.		
ПК-6	Знать: – систему цен и взаимосвязь отдельных видов цен.		
	Уметь: – эффективно использовать методы ценообразования для формирования цен на внутреннем и внешнем рынках.		
	Владеть: – техникой расчета цен и установления соответствующих надбавок к ним с учетом различных ценообразующих факторов; – формирования и расчета цены конкретного товара на основе различных методов.		
ПК-8	Знать: – методики формирования и расчета цены конкретного товара.		
	Уметь: – рассчитать оптовую и розничную цены на экспортный-импортный товар с учетом всех дополнительных расходов на территории России, косвенных налогов, посреднических и торговых надбавок, таможенных пошлин, а также конъюнктуры внутреннего рынка.		
	Владеть: – способностью применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза.		
ПК-9	Владеть: – навыками использования механизмов ценообразования при осуществлении взыскания и возврата таможенных платежей.	3.Классификация мировых цен. Ценообразование во внешней торговле 5.Методы расчета и установления цен 6.Ценообразование на рынках товаров и услуг	Доклад Кейс Задачи Индивидуальное задание
ПК-10	Владеть: – опытом работы со сферой применения различных видов цен.		
ПК-25	Знать: – методы, способы и средства получения информации о ценах; – сущность и виды цен мирового рынка, принципы формирования и обоснования внешнеторговых цен; – виды мировых цен и источники ценовой информации.		
	Уметь: – выявлять тенденции и перспективы развития ценообразования на внутреннем и мировом рынках.		
	Владеть: – навыками анализа факторов, влияющих		

	на механизм ценообразования.		
Промежуточная аттестация: зачет			КИМ

19.2 Описание критериев и шкалы оценивания компетенций (результатов обучения) при промежуточной аттестации

Уровень знаний обучающегося определяется оценками: «зачтено», «не зачтено».

Для оценивания результатов обучения на зачете используются следующие показатели:

- 1) Знание учебного материала и владение понятийным аппаратом;
- 2) Умение иллюстрировать ответ примерами, фактами, данными научных и аналитических исследований в области методов формирования цены;
- 3) Умение использовать методики ценообразования в практике таможенной деятельности;
- 4) Владение способами расчета цены.

Соотношение показателей, критериев и шкалы оценивания результатов обучения.

Критерии оценивания компетенций	Уровень сформированности компетенций	Шкала оценок
Обучающийся в полной мере владеет понятийным аппаратом дисциплины «Основы маркетинга», демонстрирует знание основных закономерностей рыночного ценообразования; умение анализировать реакцию международных рынков на цены компании, рассчитывать цены, обосновывать скидки и надбавки к ценам; владение ценовыми инструментами в области таможенного дела, разработкой конкурентоспособной ценовой политики компании, подготовкой управленческих решений по адаптации цен к изменяющимся рыночным условиям международной среды. Обучающийся дает полные, и аргументированные ответы на дополнительные вопросы. Допускаются негрубые ошибки или неточности при ответе на основные или дополнительные вопросы.	Базовый уровень	Зачтено
Обучающийся частично владеет теоретическими основами дисциплины. Ответ на контрольно-измерительный материал не соответствует любым двум из перечисленных показателей, обучающийся дает неполные ответы на дополнительные вопросы, фрагментарно способен анализировать реакции рынка на цены компании и обосновании скидок и надбавок к ценам, допускает существенные ошибки в части применения методик ценообразования. Обучающийся обнаруживает существенные пробелы в знании основного учебно-программного материала, демонстрирует отрывочные, фрагментарные знания или их отсутствие, допускает грубые ошибки, не выполняет практические задания, не отвечает на дополнительные уточняющие вопросы.	Низкий уровень	Не зачтено

19.3 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

19.3.1 Перечень вопросов к зачету

1. Особенности, цели и условия рыночного ценообразования
2. Сущность и функции цены. Ценообразующие факторы
3. Ценообразование на различных типах рынков
4. Виды цен, их взаимосвязь и взаимозависимость
5. Дифференциация мировых цен
6. Таможенные платежи и их влияние на образование мировых цен
7. Ценовые стратегии на мировых рынках
8. Состав и структура цены, ее основные элементы.
9. Прибыль, акциз, НДС как элементы свободной отпускной цены

10. Принципы определения внешнеторговых цен
11. Источники информации о ценах мирового рынка
12. Методы определения таможенной стоимости
13. Формирование и развитие системы таможенной оценки в странах ЕС и России
14. Методы формирования цены импортного товара
15. Этапы формирования цен внешнеторговых контрактов
16. Виды коммерческих поправок к внешнеторговым ценам при работе с конкурентными материалами
17. Методы ценообразования во внешнеторговой деятельности, их группировка
18. Затратные методы формирования цен
19. Конкурентные методы формирования цен
20. Базисные условия поставки. Их роль в процессе внешнеторгового ценообразования
21. Стратегии ценообразования
22. Виды скидок во внешней торговле
23. Ценовая стратегия и ценовая политика
24. Технология контроля таможенной стоимости товара
25. Государственное регулирование цен
26. Трансфертная цена. Ее сущность
27. Таможенные пошлины и их роль в регулировании цен
28. Система цен в России, роль и значение в рыночной экономике
29. Ценообразование: цели, задачи
30. Методика расчета оптовых, оптово-розничных цен
31. Стоимость и цена как экономические категории
32. Параметрические методы ценообразования
33. Схема расчета импортной и экспортной цены
34. Контрактная цена и правила ее фиксации
35. Классификация поправок к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию
36. Поправка на технико-экономические различия
37. Поправка на комплектацию и серийность
38. Поправка на валюту предстоящей сделки, срок предстоящей сделки и условия платежа
39. Расчет скользящих цен при внешнеторговых операциях
40. Контрактная внешнеторговая цена как база определения таможенной стоимости
41. Контрактная цена как основа определения эффективности внешнеторговых сделок
42. Справочные цены. Цены прейскурантов, каталогов, проспектов
43. Взаимосвязь цен с основными экономическими законами
44. Субъекты и объекты ценообразования
45. Ценностный подход к ценообразованию, ошибки в его использовании
46. Экономическая ценность товара; процедура ее определения
47. Факторы, определяющие чувствительность покупателей к уровням цен
48. Дифференциация цен в зависимости от транспортных расходов на внутреннем рынке.
49. Калькулирование затрат по методу сокращенной себестоимости
50. Калькулирование затрат по методу нормативной себестоимости
51. Прибыль и показатели рентабельности. Взаимосвязь различных показателей рентабельности
52. Процесс формирования ценовой стратегии.
53. Стратегии дифференцированного ценообразования.
54. Стратегии ассортиментного ценообразования
55. Соотношение «цена-качество» в ценах
56. Снабженческо-сбытовые и торговые надбавки (скидки) как элементы цены
57. Объективная необходимость государственного регулирования цен в условиях рыночной экономики
58. Методы прямого и косвенного регулирования цен
59. Национальные условия производства и реализации товаров.
60. Множественность цен мирового рынка и ее связь с этапами ценообразования
61. Виды цен на топливно-энергетические ресурсы
62. Рынок продукции производственно-технического назначения как рынок факторов производства
63. Таможенные платежи при перемещении товаров, валюты. через таможенные границы

- 64. Специфические формы ценообразования на услуги
- 65. Ценность предоставляемой услуги для потребителя. Применение ценовой дискриминации в сфере услуг
- 66. Факторы формирования цен на объекты интеллектуальной собственности
- 67. Методика определения рыночной цены на лицензию (роялти)
- 68. Структура цены объекта недвижимости. Факторы оценки недвижимости

19.3.2 Примеры практических заданий и кейсов

Пример индивидуального творческого задания

Цель: приобрести навыки расчета базовых цен на продукты (товары или таможенные услуги) в конкретных рыночных условиях.

Основные требования: задание выполняется каждым обучающимся самостоятельно по выбранному продукту / таможенной услуге.

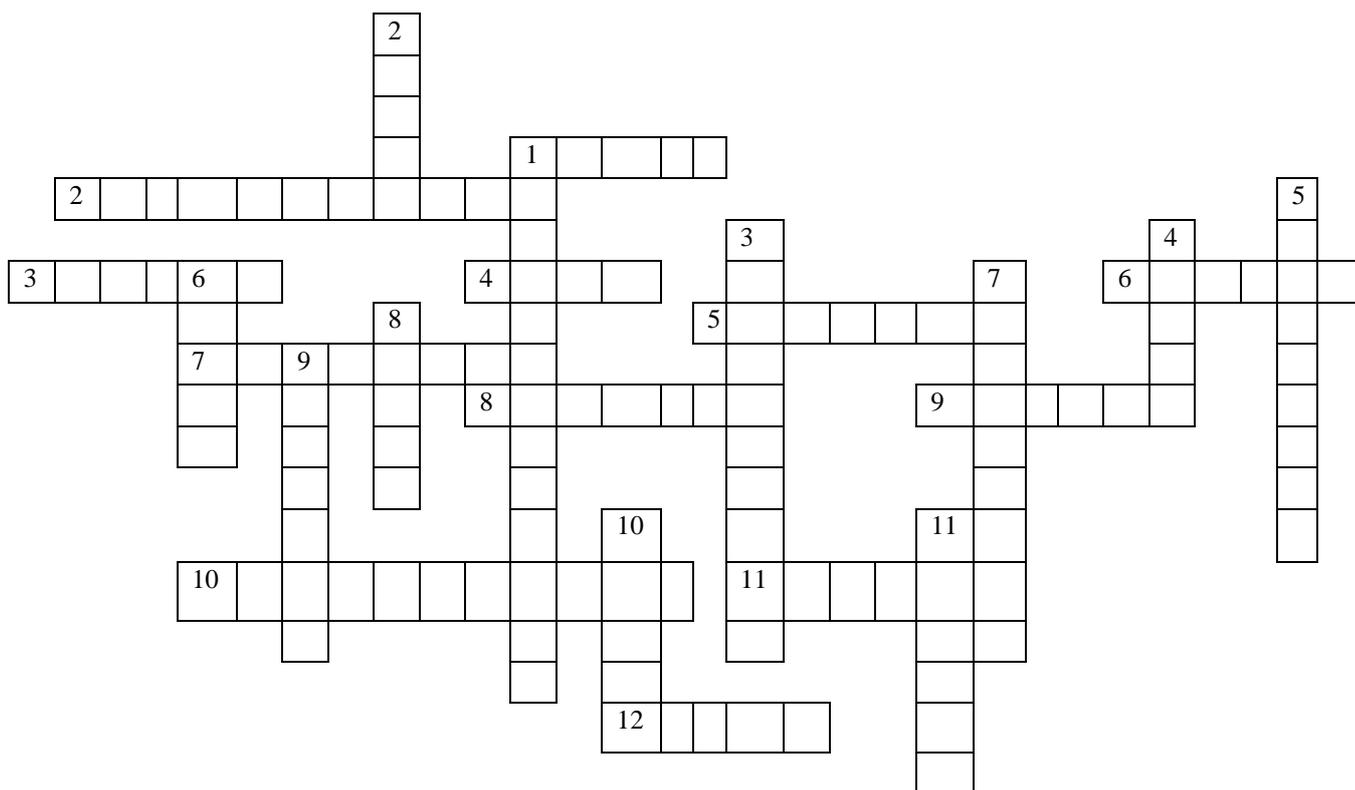
Отчет оформляется письменно, объем не более 5-7 листов.

План:

1. Титульный лист, оформленный для контрольной работы ВГУ
2. Название проекта и общая характеристика продукта / таможенной услуги.
3. Маркетинговый анализ цены
 - 3.1. Анализ потребителей (определение цен, психологически приемлемых для потребителей или ценности продукта / услуги)
 - 3.2. Анализ конкурентов (определение цен, относительно цен конкурентов, для таможенных услуг – определение цен с учетом имеющихся нормативно-правовых ограничений)
 - 3.3. Позиционирование продукта (определение цен, обеспечивающих максимальную прибыль при адекватном сочетании цены и объема продаж)
4. Расчет цены продукта с использованием соответствующей методики
5. Выводы и рекомендации (обосновать цену).

Пример индивидуального практического задания

Задание № 1 «Решите кроссворд»



**По горизонтали:**

1. Плата за таможенное оформление, хранение и сопровождение. 2. Обеспечение защиты от непредвиденных обстоятельств, выраженное в материальной форме. 3. Полное или частичное предоставление преимущества. 4. Денежное выражение стоимости. 5. Вывоз товаров за пределы страны для их реализации без обязательства об обратном ввозе. 6. Товар, выполняющий функции денег на международном уровне. 7. Таможенный режим, при котором товары, ранее вывезенные с таможенной территории, ввозятся на таможенную территорию в установленные сроки. 8. Обязательный платеж, взимаемый таможенными органами. 9. Соглашение по поводу имущественных отношений, возникающих в связи с передачей имущества во временное пользование на длительный период времени. 10. Форма организации общества, характеризующаяся государственной властью, суверенитетом. 11. Ввоз товара на территорию страны с целью их дальнейшей реализации. 12. Косвенный налог.

По вертикали:

2. Разница между котировкой банка и котировкой межбанковского рынка. 1. Стоимостная оценка использованных в процессе производства продукции (услуг) материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия. 3. Обязательный таможенный документ. 4. Обязательный безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства. 5. Определение и установление курса национальной валюты к иностранной. 6. Система ставок таможенных пошлин. 7. Соотношение общественных затрат труда при обмене товаров и услуг. 8. Ее уплачивают при пересечении товаров через таможенную границу. 9. Услуга, предлагаемая банком, благодаря которой экспортер в одной стране может получить платеж от дебитора в другой стране. 10. Определенная доля чего-либо. 11. Доход от использования факторов производства.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если 3 задания были решены без ошибок.
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если 2 задания были решены без ошибок.
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если 1 задание было решено без ошибок.

без ошибок.

оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если было решено 0 заданий

Примеры кейсов**Кейс № 1**

«Система таможенных платежей в экономических кластерах»

Цель: приобрести навыки создания оптимальной системы таможенных платежей на основе учета особенностей современной системы законодательных нормативов перемещения товаров через таможенные границы в экономических кластерах.

Таблица. Таможенные платежи стран в системе кластеров

Страна	Таможенные пошлины	Налог на добавленную стоимость	Акцизы
Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество			
Австралия	– средний импортный тариф 3%, для товаров промышленности 3,3%, для сельскохозяйственных товаров 1,4%, ввоз без пошлины 47,6% товаров – ввоз без пошлины товаров на 900 австралийских \$, 2,25 л алкоголя, 250 сигарет, 250 г сигар	– 10% при годовом обороте более 75 тыс. австралийских \$, 10% ввоз автомобиля, 25% дорогостоящего авто – может быть затребован возврат НДС при вывозе товаров от 300 \$	– на бензин, нефть, нефтепродукты, масла, табачную, алкогольную продукцию – 7,0 австралийских \$ за 1 л пива, 0,33 – за сигарету, 33% стоимости автомобиля свыше 57,2 тыс. австралийских \$
Канада	– обложение при их продаже конечному потребителю, низкие ставки при импорте сырья, средняя ставка 9%, импорт	– налог на товары и услуги для ввоза коммерческих товаров при их продаже	– акцизный налог на ювелирные изделия, часы, алкоголь, табачные изделия,

	отдельных товаров регулируется – беспошлинный ввоз 200 сигарет, 50 сигар или 910 г табака, 1,1 л крепкого алкоголя, 8,5 л пива, подарков на 300 \$	конечному потребителю (аналог налога с продаж), 5, 6, 7% в зависимости от территории – возврат для физических лиц	топливо, большие автомобили, акцизный сбор на табачные изделия и алкоголь – ставки дифференцируются в зависимости от территорий
Сингапур	– 0% экспорт, средняя связанная ставка 6,9%, для сельхоз-товаров 9,4%, кофе, чая, сахара, алкоголя, табака, хлопка, одежды, обуви 10%, металлов 5,9%, для древесины и изделий из нее 3%, тарифы в диапазоне 0-10%, есть не связанные ставки	– налог на товары и услуги, 0% экспорт, стандартная ставка 7%	– на алкогольную табачную продукцию, нефтепродукты, автомобили – 88 \$ за 1 л спирта, 299-388 \$ за 1 кг табачных изделий, 3,7-7,1 \$ за 1 л углеводов, 20% автомобили
США	– средневзвешенные ставки 3% для сельхоз-продукции, 5% для промышленной продукции, повышенные ставки до 20% для отдельных товаров, например, табак, овощи, текстиль, одежда, тарифные квоты на отдельные товары, например, сахар, тунец – беспошлинный ввоз 1 л алкоголя, 200 сигарет, 50 сигар, 2 кг табака, подарки до 100 \$ раз в 6 месяцев	– налог с продаж, определяется штатом, состоит из общей ставки штата и ставки более мелких территориальных субъектов (не во всех штатах, например, нет в Коннектикуте), диапазон общей ставки 0-7,25% (Калифорния), диапазон суммарной ставки 0-11,5% (Делавэр – Иллинойс)	– на федеральном уровне и штатов (ставки суммируются), на пиво, спиртные напитки, сигареты, топливо, нефть – федеральные акцизы, например, 1.07 \$ за галлон вина до 14%, 1,57 \$ – 14-21%, 3,15 \$ - 21-24%, акцизы штатов 3,18 \$ за 1 галлон вина в Кентукки (max), 0,11 \$ в Луизиане
БРИКС			
Индия	– 10-110% на сельхоз-товары, продовольствие, до 10% на удобрения, 10% на черные металлы, 7,5-10% на автомобили – беспошлинный ввоз 50 патронов, 200 сигарет, 50 сигар, 250 г табака, 2 л алкоголя, ставка на превышение 40%	– единые ставки по штатам, ставка 12,5%, пониженные ставки 4, 1, 0%, ввозимые товары сверх установленных ограничений облагаются налогом в размере 2 %	– на табак, медицинские товары, содержащие алкоголь, опиум или наркотики, ставка 10%, 8% на отдельные товары, например, цемент, снизились ставки для стимулирования экономики
Китай	– таможенные пошлины на импорт и экспорт (сырье: уголь, нефть, удобрения, железные сплавы), общая пошлина 80%, пониженные ставки для импортируемых в пределах квот товаров – 1%, 0% на продукцию информационных технологий	– основная ставка 17% при импорте, пониженная ставка для некоторых товаров 13% (например, зерно, природный газ, книги), ставка 3% для предприятий с малым оборотом, 0% экспорт	– на алкогольную, табачную продукцию, ювелирные изделия, автотранспортные средства, бензин – 25-50% на табачные изделия, 5-25% на алкогольные напитки, 0,20-0,28 юаня за 1 л бензина
Россия	аналогично данным России в Евразийском экономическом сообществе		
Евразийское экономическое сообщество			
Армения	– 0% экспорт, нефть и нефтепродукты, косметическая продукция, древесина, 0 или 10% продукты, металлы, одежда, обувь, транспортные средства, 10% алкоголь, табак, строительные материалы, бытовая техника – товары до 50 кг, таможенной	ставка 20%, в том числе табачная продукция, 0% экспорт, товары, реализуемые в аэропорту, специальные таможенные режимы, транзит, могут устанавливаться заменяющие НДС	– на нефть и нефтепродукты, табачную продукцию, алкоголь, газообразные углеводороды – 70 драмов за 1 л пива, 300 драмов за 1 л шампанского, водки, 600 драмов за 1 л этилового

	стоимостью до 500 \$	фиксированные платежи	спирта, 27000 драмов за 1 т нефти и нефтепродуктов
Беларусь	– детализированный перечень ввозных пошлин, например, 8% за рыбу свежую, охлажденную (акулы), 0,088 евро за 1 кг яблок (для производства сидра) – беспошлинный ввоз до 10 кг, до 22 евро в месяц, до 50 кг, до 10000 евро для авиапассажиров, свыше – 30% от стоимости, но не менее 4 евро за 1 кг	– ставка 20% , 0% для экспорта, для отдельных товаров, например, лекарственные средства, медицинская техника, 0,5% при ввозе из ЕАЭС необработанных алмазов, 10% для продовольственных товаров, товаров для детей	– на спирт, алкогольную продукцию, пиво, табачные изделия, автомобильный бензин, топливо, масло для двигателей, микроавтобусы до 17-и человек, легковые автомобили, в том числе оборудованные под грузовые, не облагается акцизами экспорт товаров
Казахстан	– то же, вывоз: 10%, но не менее 50 евро за 1 т шерсти, 20%, но не менее 20 евро за 1 т изделий из черных металлов – 30% свыше лимита на ввоз товаров более 1000 евро или 31 кг, но не менее 4 евро за 1 кг, лимит юридических лиц 200 евро	– ставка 12%, 0% экспорт, кроме лома черных металлов, товаров в интернациональных перевозках	– на алкогольную, табачную продукцию, нефтепродукты, транспортные средства – 600 тенге за 1 л этилового спирта свыше 80%, 5000 тенге за 1000 шт. сигарет с фильтром, 0 тенге за 1 т нефти, газового конденсата
Кыргызстан	– то же – беспошлинный ввоз 10 кг муки, 2 л пива, 10 кг мяса и рыбы, 5 л молочной продукции, 10 штук яиц, 10 кг овощей и фруктов, 10 пачек сигарет, 1 предмет непродовольственных товаров, личные вещи	– ставка 12% при стоимости поставок свыше 8 млн. сомов, освобождается импорт товаров: для инвалидов, школьные товары, детское питание, природный газ, лекарства, электроэнергия	– на спирт этиловый, вина, табачные изделия, заменители табака, нефть и ее продукты – 1000 сомов за 100 штук сигарет с фильтром, 5 тыс. сомов за 1 т бензина, 0 сомов за 1 т нефти
Россия	– то же – беспошлинный ввоз товаров до 65 тыс. руб., до 35 кг в сопровождаемом и не сопровождаемом багаже, для граждан России, проживших за рубежом более 6-и месяцев, до 650 тыс. руб., 30% пошлина с превышения норматива	– основная ставка 20%, 10% для продовольственных, детских, медицинских товаров, книжной продукции, 0% экспорт, специальные виды товаров, специальные режимы	– на алкогольную, табачную продукцию, нефтепродукты, транспортные средства – 10130 руб. за 1 т бензина автомобильного класса 5, 1562 руб. за 1000 штук сигарет плюс 14,5% от стоимости, но не менее 2123 руб.
Европейский союз			
Австрия	– беспошлинный ввоз 200 сигарет, 50 сигар или 250 г табака, 1 л спиртного более 22%, 2 л спиртного менее 22%, 100 г чая, 500 г кофе, 50 мл духов и 250 мл туалетной воды, туалетные принадлежности и косметику на 430 евро, золото и драгоценности 500 г, беспошлинный вывоз 1000 сигарет, 200 сигар или 1 кг табака, парфюмерию 0,25 л	– общеевропейские правила исчисления и уплаты НДС, 20%, для товаров первой необходимости, медикаментов, книг и периодики, сельскохозяйственного сырья, продовольствия 10%, при экспорте товаров 0%	– на нефтепродукты, табачные изделия, спиртные напитки – 5610, 6600 шиллингов от содержания свинца за бензин (1000 л), 3600 шиллингов за сжиженный газ, 41% плюс 232 шиллинга за 1000 шт. сигарет, 10 тыс. шиллингов за крепкие спиртные напитки (1 гл чистого спирта), 20% за пиво

Германия	– минимальные ставки для сырья: руды 0%, нефть 3,5-4,7%, природный газ 0,7%, не облагаются товары ЕС – то же плюс: для стран - членов ЕС 800 сигарет, 200 сигар, 1 кг табака, 10 л спиртного более 22%, 20 л спиртного менее 22%, 90 л вина, 110 л пива, беспошлинный вывоз 3 л	– то же плюс: базовая ставка 19%, пониженная ставка 7% (товары первой необходимости, продовольствие, книжно-журнальная продукция), 0% (экспорт, внутрисоюзные поставки)	– на продовольствие, продукты наслаждения (табак, кофе, пиво), нефтепродукты – ставки акцизов твердые, например, 0,5 евро на 1 л бензина, 9,3 евроцента на 1 сигарету; 3,1 евро на 1 кг кофе; 1,4 евро за 0,75 л шампанского
Испания	– единая таможенная политики ЕС, особый режим ввоза для сельскохозяйственных товаров с квотами – то же, беспошлинный вывоз алкоголя до 24%, 5 л свыше 24%	– общая ставка 21%, сниженная 10%, сверх сниженная 4% – возможен возврат НДС при приобретении товаров в одном магазине свыше 90,15 евро	– на алкоголь, табачные изделия, углеводороды, транспорт – 12% на Пиренейском полуострове, 11% на Канарских островах, 0% в Сеуте и Мелилье
Италия	– единая таможенная политики ЕС – то же, личные вещи до 175 евро	– стандартная ставка 22%, 10% для электроэнергии, медицинских препаратов, 4% для продуктов, 0% экспорт	– на алкоголь, табак, углеводороды – 57% от розничной цены сигарет, но не ниже 64 евро за 1000 сигарет
Польша	– то же, при въезде транспортом, кроме воздушного и морского, 40 сигарет, 20 сигар, 50 г табака, 0,5 л алкоголя, дополнительно топливо до 200 л в баке, до 10 л в канистре, 1 л этилового спирта выше 80%, 5 кг фруктов, 5 кг овощей	– основная ставка 23%, для продуктов питания 5%, 0% экспорт – право на возврат НДС, уплаченного при покупке товаров в Польше и других странах ЕС	– на электроэнергию, алкоголь, табачные изделия, автомобили – 1540 злотых за 1000 л бензина, 20 за 1 МВт.ч, 5704 за 1 гл этилового спирта, 206,76 злотых за 1000 штук и 31,41% для сигарет, 18,6% для мощных автомобилей
Кластерно-ориентированные страны			
Украина (ЕС)	– беспошлинный ввоз товаров до 200 евро, до 50-и кг, 1 л спиртных напитков (водки), 2 л вина, 5 л пива, 200 сигарет, продукты до 50 евро, беспошлинный вывоз бензина только в баке автомобиля	– ставка 15%, 7% для лекарств, медицинских изделий, 0% по отдельным операциям, особые условия зерновых, технические культур	– на спирт этиловый, алкогольные напитки, табачные изделия, нефтепродукты, сжиженный газ, автомобили легковые, грузовые, мотоциклы, электроэнергию

На основе данных таблицы определите основные принципов создания оптимальной системы таможенных платежей в экономическом кластере с учетом законодательных ограничений. Для этого дайте ответы на следующие вопросы:

1. Какая форма построения кластеров имеется в большинстве объединений (решение конкретных экономических вопросов, дополнительные преимущества при перемещении товаров, схожесть законодательных ограничений, усиление влияния на мировое сообщество или др.)?
2. Определите организационные формы кластеров.
3. Всегда ли возможна адаптация законодательства стран под определенный кластер?
4. Какие особенности взимания таможенных сборов и таможенных правил в различных странах?
5. Как влияет уровень дифференцирования ставок на цену товара при ввозе в страну

Кейс №2

«Ценовая политика для бизнес-ланча»

Только 10% посетителей отеля пользуются услугами ресторана. Это обеспечивает среднюю загрузку в 3 %, что является очень низким значением. Для привлечения в ресторан сторонних посетителей, не проживающих в отеле, отделом маркетинга было решено предложить

услугу «Бизнес-ланча». Ожидается, что к нам придут сотрудники близлежащих офисов и предприятий. Было проведено маркетинговое исследование ближайшего конкурента по территориальному расположению и предлагаемому ассортименту (стоимость стандартного бизнес-ланча 250 руб.). Результаты представлены в табл.

Таблица. Результаты маркетингового исследования

Наименование фактора	Значимость фактора (1 – 10)	Оценка конкурента	Оценка нашего предложения
качество продуктов	10	6	10
предлагаемый ассортимент	8	8	6
вежливость персонала	8	10	10
Скорость обслуживания	6	10	7
Вкус	10	7	10
бонусная программа	5	1	5
оформление блюд	5	1	8
Атмосфера	7	8	8
качество приготовления	10	6	9

Задание.

Определите возможную цену бизнес-ланча в ресторане отеля, исходя из соотношения качественных параметров по сравнению с конкурентами.

Критерии оценки:

«Отлично» – оцениваются рефераты, содержание которых основано на глубоком и всестороннем знании темы, изученной литературы, изложено логично, аргументировано и в полном объеме, с указанием ссылок на использованные источники. Основные понятия, выводы и обобщения сформулированы убедительно и доказательно. Работа оформлена в соответствии с требованиями.

«Хорошо» – оцениваются рефераты, основанные на твердом знании исследуемой темы. Возможны недостатки в систематизации или в обобщении материала, неточности в выводах. Студент твердо знает основные категории, умело применяет их для изложения материала. Работа содержит ссылки на использованные источники, оформлена корректно.

«Удовлетворительно» – оцениваются рефераты, которые базируются на знании основ предмета, но имеются значительные пробелы в изложении материала, затруднения в его изложении и систематизации, выводы слабо аргументированы, в содержании допущены теоретические ошибки. Работа оформлена с нарушением требований.

«Неудовлетворительно» – оцениваются рефераты, в которых обнаружено неверное изложение основных вопросов темы, обобщений и выводов нет. Текст реферата целиком или в значительной части дословно переписан из первоисточника без ссылок на него.

19.3.3 Темы докладов

1. Электронная цена в современной системе купли-продажи на рынке таможенных услуг
2. Взаимосвязь различных видов цен в мировой экономике
3. Оптовые и розничные цены: сущность, взаимосвязь, сферы применения в мировой экономике
4. Место западных ТНК в системе ценообразования в экономике России
5. Особенности ценообразования на китайские товары
6. Затраты и цены в ценовой политике международных компаний
7. «Качество-цена» в системе ценообразования на рынке потребительских товаров
8. Таможенный контроль ценообразования
9. Основные факторы формирования цен на интеллектуальные продукты в мировой экономике
10. Стратегия и тактика ценообразования современной международной компании.
11. Особенности формирования экспортных (импортных) цен в Таможенном Союзе
12. Взаимодействие курса национальной валюты и цен в современной экономике
13. Роль и место потребителя в современной системе ценообразования компаний
14. Конкурентное ценообразование
15. Таможенное регулирование и импортные цены российских компаний
16. Трансфертное ценообразование в российских компаниях
17. Место и роль государства в международном ценообразовании.
18. Торговые сети в мировой экономике: особенности ценообразования

19. Ноу-хау в современной мировой экономике: содержание, особенности ценообразования
20. Транспортировка грузов: особенности организации, ценообразование
21. Партнерские отношения в системе ценообразования
22. Основы государственной политики ценообразования
23. Этапы формирования ценовой политики предприятия
24. Основные подходы к выбору метода ценообразования
25. Таможенные платежи в системе ценообразования
26. Механизм формирования цен на мировых рынках (на примере конкретного товарного рынка)
27. Электронные таможенные платежи
28. Информационно – методические основы расчета внешнеторговой цены
29. Влияние базисных условий поставок на формирование цены товара
30. Этапы формирования контрактных цен
31. Порядок проверки обоснования контрактных цен таможенными органами
32. Дифференциация цен в зависимости от условий поставки на внутреннем рынке
33. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок
34. Взаимосвязь мировых цен, внутренних цен и таможенных пошлин
35. Расчет цен внешнеторговых контрактов на продукцию с длительным сроком изготовления
36. Ценообразование на международных торгах
37. Рамочные условия международных перевозок
38. Льготные налоговые режимы для фирм-нерезидентов
39. Таможенные платежи стран в системе кластеров

Критерии оценки:

«Отлично» – оцениваются работы, содержание которых основано на глубоком и всестороннем знании темы, изученной литературы, изложено логично, аргументировано и в полном объеме, с указанием ссылок на использованные источники. Основные понятия, выводы и обобщения сформулированы убедительно и доказательно. Работа оформлена в соответствии с требованиями.

«Хорошо» – оцениваются работы, основанные на твердом знании исследуемой темы. Возможны недостатки в систематизации или в обобщении материала, неточности в выводах. Студент твердо знает основные категории, умело применяет их для изложения материала. Работа содержит ссылки на использованные источники, оформлена корректно.

«Удовлетворительно» – оцениваются работы, которые базируются на знании основ предмета, но имеются значительные пробелы в изложении материала, затруднения в его изложении и систематизации, выводы слабо аргументированы, в содержании допущены теоретические ошибки. Работа оформлена с нарушением требований.

«Неудовлетворительно» – оцениваются работы, в которых обнаружено неверное изложение основных вопросов темы, обобщений и выводов нет. Текст работы целиком или в значительной части дословно переписан из первоисточника без ссылок на него.

19.3.4 Примеры задач

Задача 1.

Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар – сахар – сырец. Страна происхождения – Бразилия. Вес партии 80 тонн, таможенная стоимость 500 000 руб. Декларация подана 25 августа. Ставка тарифа 10%. Ставка сезонной пошлины в период с 01 июля по 31 октября составляет 220 дол. США за тонну. Валютный курс для расчетов 30 р./1 долл. США. Рассчитайте сумму подлежащей уплате ввозной таможенной пошлины. Поясните выбранную ставку таможенной пошлины с учетом системы преференций РФ.

Задача 2.

Производитель мобильных телефонов проводит ценовые эксперименты с различными ценами на реальных рынках разных регионов. Обычная цена составляла 1200 евро. Затраты компании составляли 300 евро. По текущей цене телефон приобретали 24% покупателей новых автомобилей. Чтобы выяснить реакцию на цену и целесообразность ее снижения, компания провела эксперимент с тремя уровнями цен в разных регионах на протяжении трех месяцев. Регионы выбраны так, чтобы они представляли рынок в целом и были сопоставимы друг с другом. Результаты эксперимента следующие:

- в регионе «А» цена оставалась 1200 евро, но при этом продажи возросли на 26%. Очевидно, что этот рост не связан с ценой, а объясняется другими факторами;

- в регионе «Б» 25%-ное снижение цены дало чистый прирост продаж в $41 - 26 = 15$ пунктов по

сравнению с регионом «А» – что, при делении 15 на 26, составляет 57,6%.

- в регионе «В» низкая цена 600 евро – это 50% цены в регионе «А» – обеспечила чистый прирост в $45 - 26 = 19$ пунктов или 73,1%.

Многие покупатели представляли себе ценовой порог в 1000 евро, поэтому дополнительное снижение цены с 900 до 600 евро не привлекло большего числа новых покупателей.

Руководство компании приняло решение продавать мобильный телефон по цене это несколько ниже покупательского порога в 1000 евро.

Вопросы и задания.

1. Сравните прибыль при ценах 900 и 1200 евро.
2. Рассчитайте эластичность по цене в регионе «В».
3. Рассчитайте маржинальный доход при цене 900 евро и обоснуйте решение руководства компании.
4. Почему невозможно снижение цены до 600 евро?
5. Объясните, в чем преимущество ценовых экспериментов, проводимых руководством компании?

Задача 3.

Функции предложения и спроса двух малых стран (А, Б) могут быть представлены следующим образом:

- в стране А функция спроса на товар имеет вид $Q_d(A) = -3 - 0,1P_A$, а функция предложения $Q_s(A) = -5 + 0,1P_A$;

- в стране Б соответствующие функции выглядят: $Q_d(B) = 15 - 0,1P_B$ и $Q_s(B) = 10 + 0,4P_B$

Определите мировую равновесную цену на этот товар в условиях свободной торговли между этими странами и отсутствия транспортных расходов.

Задача 4.

Китайская фирма «Мер Цингун» 10 августа 2018 г. заключила с российской фирмой «Россмаш» контракт на разработку и производство электроагрегатов. Срок исполнения контракта – 10 месяцев. Стоимость необходимых для производства конечной продукции работ, включая запланированную фирмой «Мер Цингун» прибыль, на момент заключения контракта составляет сумму, эквивалентную 500000 долл. Расходы на заработную плату составляют 17% от начальной стоимости контракта. Расходы на материалы и комплектующие составляют 20% и 38% соответственно. Амортизационные отчисления – 10% от начальной стоимости контракта. Запланированная прибыль – 10% от начальной стоимости контракта. Расходы на проектирование – 5% от начальной стоимости контракта.

Определить остаточную цену контракта по методу «скользящих цен», если известно, что материалы для производства оборудования были куплены в ноябре 2018 г., комплектующие – в декабре 2018 г., а заработная плата корректируется на момент окончания 2/3 времени, предусмотренного контрактом на изготовление продукции.

В таблице приведена динамика цен по группам необходимых показателей.

Период	Индекс цен на материалы, %	Индекс цен на комплектующие, %	Индекс затрат на заработную плату, %
апрель, 2018	100	100	100
август, 2018	125	100	105
сентябрь, 2018	150	105	107
октябрь, 2018	155	106	107
ноябрь, 2018	155	110	107
декабрь, 2018	180	110	107
январь, 2019	200	110	110
январь, 2019	200	110	110
февраль, 2019	210	115	115
март, 2019	205	120	120
апрель, 2019	205	120	125
май, 2019	200	120	130

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если 3 задания были решены без ошибок.
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если 2 задания были решены без ошибок.

- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если 1 задание было решено без ошибок.

оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если было решено 0 заданий

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

Оценка знаний, умений и навыков, характеризующая этапы формирования компетенций в рамках изучения дисциплины «Международное ценообразование» осуществляется в ходе текущей и промежуточной аттестаций.

Текущая аттестация проводится в соответствии с Положением о текущей аттестации обучающихся по программам высшего образования Воронежского государственного университета.

Текущая аттестация знаний, умений и навыков обучающихся предполагает использование современных контрольно-оценочных методов оценки результатов самостоятельной работы и обеспечения контроля процесса усвоения обучающимися содержания учебной дисциплины основной образовательной программы.

Текущая аттестация включает оценку:

- выполнения обучающимися всех видов работ, предусмотренных рабочим учебным планом по учебной дисциплине;

- качества, глубины, объема усвоения обучающимися знаний каждого раздела, темы учебной дисциплины и уровня овладения обучающимися навыками самостоятельной работы (решение кейсов, подготовка докладов, выполнение индивидуального задания, решение задач).

Формы и виды самостоятельной работы обучающихся в соответствии с разделами дисциплины

№ п/п	Наименование (темы) раздела дисциплины	Форма самостоятельной работы
1.	Основы ценообразования	Изучение теоретического материала, подготовка докладов, решение кейсов
2.	Система цен. Ценообразование на национальном Рынке. Регулирование цен.	Изучение теоретического материала, подготовка ответов на вопросы, решение кейсов
3.	Классификация мировых цен. Ценообразование о внешней торговле	Изучение теоретического материала, выполнение индивидуального задания, решение задач
4.	Ценовая политика и стратегия	Изучение теоретического материала, подготовка к устному опросу, выполнение кейсов
5.	Методы расчета и установления цен	Изучение теоретического материала, решение задач
6.	Ценообразование на рынках товаров и услуг	Изучение теоретического материала, подготовка докладов, решение кейсов

Примеры методических указаний по видам самостоятельной работы (СР) обучающихся

Вид СР	Организация деятельности обучающегося
Изучение учебной и научной литературы, аналитических материалов, работа в электронной библиотечной системе	Обучающимся рекомендуется получить в Библиотеке Университета учебную литературу по дисциплине (необходимую для эффективной работы на всех видах аудиторных занятий, для самостоятельной работы по изучению дисциплины) а также логин и пароль для доступа к Электронно-библиотечным системам. Успешное освоение курса предполагает активное, творческое участие обучающегося путем планомерной, повседневной работы. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.

Индивидуальные задания	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
Доклад, презентация	Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Отбор необходимого аналитического материала; формирование выводов и разработка конкретных рекомендаций по решению поставленных цели и задач; проведение практических исследований по проблемной теме. Работа обучающегося над докладом-презентацией включает отработку навыков ораторства и умения организовать и проводить диспут.
Решение расчетных и ситуационных задач (кейсов)	Ситуационные задачи наглядно демонстрируют, как на практике применяется теоретический материал. Данный материал необходим для обсуждения предлагаемых тем, направленных на развитие навыков общения и повышения профессиональной компетенции. Условия ситуационной задачи необходимо читать внимательно. Каждое предложение в кейсе может иметь значение для его правильного решения. От обучающегося требуется точное исследование обстоятельств, изложенных в кейсе, определение проблемных моментов. Кейсы могут решаться устно и письменно. Решение задач требует от обучающихся умения логически рассуждать, планировать, делать краткие записи, производить расчёты и обосновывать их теоретическими предпосылками, дифференцировать определённые проблемы на отдельные вопросы, после ответов, на которые решаются исходные проблемы в целом. При этом не только закрепляются и развиваются знания и навыки обучающихся, полученные ранее, но и формируются новые.
Подготовка к зачету	При подготовке к зачету необходимо ориентироваться на конспекты лекций, перечень вопросов, рекомендуемую литературу и прочие учебно-вспомогательные материалы. Обратит особое внимание на темы учебных занятий, пропущенных обучающимся по разным причинам. При необходимости обратиться за консультацией и методической помощью к преподавателю.

При оценке результатов выполнения кейсов и подготовки докладов выставляется «зачет» или «незачет».

Результаты выполнения текущего опроса обучающихся в течение семестра, решения задач и выполнения индивидуального задания оцениваются по четырехбалльной шкале («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»).

Обучающиеся, прошедшие текущие аттестационные испытания, допускаются к промежуточным аттестационным испытаниям.

Обучающиеся, по результатам текущего опроса не получившие положительной оценки, не подготовившие письменные ответы на вопросы, доклады, не решившие кейсы, тесты, задачи, и не выполнившие индивидуальное задание, считаются не прошедшими текущей аттестации, и соответственно, являются не допущенными к промежуточной аттестации – зачету.

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с Положением о промежуточной аттестации обучающихся по программам высшего образования Воронежского государственного университета.

Промежуточные аттестационные испытания по всем разделам учебной дисциплины проводятся в виде зачета в конце пятого семестра. Форма, порядок и процедура проведения зачета доводится преподавателем до сведения обучающихся на первом занятии.

Итоговая оценка может быть выставлена без опроса, по результатам текущей аттестации обучающегося в течение семестра, не ранее, чем на заключительном занятии.

В случае нарушения обучающимся процедуры проведения промежуточной аттестации преподаватель имеет право отстранить его от сдачи зачета с выставлением в ведомости оценки «не зачтено». Неявка на промежуточную аттестацию без уважительной причины приравнивается к оценке «не зачтено».

Контрольно-измерительные материалы промежуточной аттестации включают в себя теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень полученных знаний и степень сформированности компетенций. Критерии оценивания приведены выше.