

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«ИРКУТСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**

Кафедра Экономики и цифровых бизнес-технологий

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
по проведению практических (семинарских) занятий
по дисциплине**

Направление	58.03.01 Востоковедение и африканистика
Профиль:	Экономика и внешнеэкономическая деятельность стран Востока
Квалификация	Бакалавр
Составитель методических указаний:	Чайка Ю.Б. канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и цифровых бизнес-технологий ФГБОУ ВО «ИРНИТУ»

Иркутск 2026 г.

Чайка Ю.Б. Ценообразование на мировом рынке: методические указания по проведению практических (семинарских) занятий для студентов по направлению 58.03.01 Востоковедение и африканистика, профиль Экономика и внешнеэкономическая деятельность стран Востока, 2026 - 14с.

Оглавление

Оглавление	3
1. Организация практических занятий	4
2. Перечень практических занятий	4
3. Содержание практических занятий	5
Список рекомендуемой литературы	17

1. Организация практических занятий

Целью практических занятий является формирование у обучающихся компетенций, предусмотренных рабочей программой дисциплины «Ценообразование на мировом рынке», а также закрепление теоретического материала через анализ профессиональных ситуаций, решение расчетных и аналитических задач, подготовку аргументированных выводов и практических рекомендаций.

Каждый студент должен заранее изучить тему занятия, подготовить ответы на контрольные вопросы, выполнить предложенные задания и представить результаты в устной или письменной форме. Особое внимание уделяется не механическому воспроизведению определений, а применению понятийного аппарата к ситуации внешнеэкономической деятельности, межкультурного взаимодействия или анализа рынка.

Формы работы включают фронтальный опрос, дискуссию, разбор кейсов, решение расчетных задач, подготовку аналитических таблиц, сравнительных матриц, кратких заключений и проектных фрагментов документов. При оценивании учитываются полнота ответа, корректность терминологии, логика аргументации, обоснованность выводов и аккуратность оформления результатов.

При подготовке студенту рекомендуется использовать рабочую программу дисциплины, конспект лекций, учебную литературу, научные публикации, официальные статистические и нормативные источники, а также материалы профессиональных баз данных. Использование интернет-источников допускается при обязательной проверке их происхождения, даты публикации и методологии.

2. Перечень практических занятий

Перечень практических занятий представлен в таблице 1.

Таблица 1. – Перечень тем практических занятий

№ п/п	Темы практических (семинарских) занятий	Кол-во академических часов
1	Классификация и анализ системы цен	6
2	Выбор стратегии ценообразования	6
3	Сбор и анализ ценовой информации	4
4	Разработка элементов ценовой политики	6
5	Расчет внешнеторговых цен	6
6	Комплексная ценовая стратегия ВЭД	4

--	--	--

3. Содержание практических занятий

Тема 1. Классификация и анализ системы цен

Цель занятия: формирование навыков разграничения видов цен мирового рынка и определения применимости ценовых ориентиров при подготовке внешнеторгового контракта.

Форма проведения занятия: семинар-практикум с анализом источников ценовой информации, мини-кейсом и письменным заданием.

Методические указания: при подготовке к занятию студенту необходимо изучить основные понятия темы, определить источники информации, подготовить краткий конспект и продумать алгоритм выполнения практических заданий. Итоговый ответ должен содержать не только описание фактов, но и самостоятельный вывод.

Вопросы:

1. Цена как экономическая категория и как параметр внешнеторгового контракта.
2. Классификация цен: мировые, биржевые, справочные, контрактные, трансфертные, расчетные и индикативные цены.
3. Условия признания цены мировой: представительность рынка, регулярность сделок, сопоставимость товара и условий поставки.
4. Влияние качества, партии, базиса Incoterms, валюты платежа и срока поставки на сопоставимость цен.
5. Роль ценовых индикаторов при работе с рынками стран Востока.

Примерные тестовые задания:

ЗАДАНИЕ 1 (выберите один вариант ответа)

Какая характеристика в наибольшей степени позволяет использовать цену как мировой ценовой ориентир?

- а) цена, сформированная в результате непубличной сделки между связанными сторонами.
- б) регулярная публикуемая биржевая котировка на стандартизированный товар.
- в) цена, установленная внутри одной корпорации для внутренних операций.
- г) предложенная цена в коммерческом предложении без точного указания условий и места поставки.

ЗАДАНИЕ 2 (выберите один вариант ответа)

Почему цена CIF Шанхай не может напрямую сравниваться с ценой FOB Владивосток без корректировки?

- а) Условия Инкотермс CIF и FOB предполагают разный объем включенных затрат (фрахт, страховка) и моментов перехода рисков.

б) CIF всегда подразумевает доставку только воздушным транспортом, а FOB только морским.

в) Цена по условиям CIF всегда значительно ниже, чем по FOB для одного и того же товара.

г) FOB используется исключительно для расчета стоимости услуг, а не товаров.

ЗАДАНИЕ 3 (выберите один вариант ответа)

Какой вид цены чаще используется как база для расчета таможенной стоимости при наличии реальной внешнеторговой сделки?

а) Оценочная цена, основанная на внутренних стандартах компании-импортера.

б) Фактическая цена сделки с ввозимыми товарами, при условии соответствия всем требованиям таможенного законодательства.

в) Максимальная розничная цена аналогичных товаров на внутреннем рынке страны импорта.

г) Цена, рассчитанная на основе себестоимости производства товара в стране экспортера.

Практические задания:

Задача № 1. Составьте классификационную таблицу видов цен для товара: медная катанка, поставка в Китай. Укажите возможный источник каждой цены, условия ее применения и ограничения сопоставимости.

Задача № 2. Даны три предложения: FOB Новороссийск - 870 долл./т, CIF Шанхай - 940 долл./т, DAP Харбин - 1 010 долл./т. Определите, какие корректировки нужны для сравнения предложений на едином базисе.

Задача № 3. Подготовьте краткое заключение о том, какие цены можно использовать для обоснования контрактной цены перед внутренней службой контроля предприятия.

Тема 2. Выбор стратегии ценообразования

Цель занятия: формирование умений выбирать стратегию ценообразования с учетом конкурентной среды, жизненного цикла товара и специфики внешнего рынка.

Форма проведения занятия: разбор деловых ситуаций, сравнительная таблица стратегий и защита решения.

Методические указания: при подготовке к занятию студенту необходимо изучить основные понятия темы, определить источники информации, подготовить краткий конспект и продумать алгоритм выполнения практических заданий. Итоговый ответ должен содержать не только описание фактов, но и самостоятельный вывод.

Вопросы:

1. Стратегии высоких, средних и низких цен: условия применения и ограничения.

2. Стратегия снятия сливок, проникновения на рынок и следования за лидером.

3. Целевые и льготные цены во внешнеторговых операциях.

4. Связанное ценообразование и пакетные предложения для комплексных поставок.

5. Влияние культурных и институциональных особенностей рынков Востока на восприятие цены.

Примерные тестовые задания:

ЗАДАНИЕ 1 (выберите один вариант ответа)

Когда стратегия высоких цен может быть экономически обоснованной?

а) Когда продукт обладает уникальными характеристиками, конкуренция минимальна, и потребители высоко ценят его преимущества.

б) В условиях жесткой ценовой конкуренции и высокой чувствительности рынка к изменениям цен.

в) При выходе на перенасыщенный рынок с целью быстрого захвата доли за счет агрессивного ценового давления.

г) Когда необходимо компенсировать низкое качество продукта путем создания имиджа эксклюзивности.

ЗАДАНИЕ 2 (выберите один вариант ответа)

Какой риск возникает при стратегии следования за лидером на внешнем рынке?

а) Потеря гибкости в ценообразовании, неспособность быстро реагировать на изменение рыночной конъюнктуры.

б) Риск отставания в технологическом развитии, если лидер инвестирует в инновации, а последователь копирует старые решения.

в) Неучет индивидуальных особенностей своей структуры издержек и колебаний валютных курсов.

г) Возможность быть поглощенным лидером рынка из-за полного копирования его бизнес-модели.

ЗАДАНИЕ 3 (выберите один вариант ответа)

Для какой ситуации характерно связанное ценообразование?

а) Розовая продажа типового компонента без дополнительных услуг.

б) Продажа основного продукта совместно с расходными материалами, дополнительными модулями и постпродажным обслуживанием.

в) Формирование цены на программное обеспечение, которое можно использовать только с определенным типом оборудования.

г) Предоставление скидок при покупке большого объема однотипных товаров.

Практические задания:

Задача № 1. Российская компания выводит на рынок ОАЭ промышленный насосный комплекс. Сравните стратегии высоких, средних и низких цен по

критериям: прибыльность, скорость входа, риск недоверия покупателя, требования к сервису.

Задача № 2. Сформируйте ценовое предложение для покупателя из Индии: базовая цена, скидка за объем, условия пересмотра цены при росте стоимости металла, срок действия оферты.

Задача № 3. Обоснуйте выбор стратегии для товара с высоким уровнем послепродажного обслуживания и длительным циклом согласования сделки.

Тема 3. Сбор и анализ ценовой информации

Цель занятия: формирование навыков поиска, проверки и сопоставления ценовой информации из официальных, коммерческих и отраслевых источников.

Форма проведения занятия: практическая работа с открытыми источниками, построением матрицы достоверности и подготовкой аналитической записки.

Методические указания: при подготовке к занятию студенту необходимо изучить основные понятия темы, определить источники информации, подготовить краткий конспект и продумать алгоритм выполнения практических заданий. Итоговый ответ должен содержать не только описание фактов, но и самостоятельный вывод.

Вопросы:

1. Источники ценовой информации: биржевые котировки, таможенная статистика, отраслевые обзоры, коммерческие предложения, базы международных организаций.

2. Критерии достоверности источника: официальный статус, методология, дата обновления, сопоставимость товарной классификации.

3. Методы нормализации цены: пересчет валюты, партии, базиса поставки, качества и сроков платежа.

4. Информационные риски при использовании данных маркетплейсов и закрытых коммерческих предложений.

5. Оформление вывода по результатам ценового мониторинга.

Примерные тестовые задания:

ЗАДАНИЕ 1 (выберите один вариант ответа)

Какой признак повышает надежность источника ценовой информации?

а) Возможность быстро получить усредненные значения без деталей по конкретным сделкам.

б) Информация, полученная из закрытых, непубличных каналов, без возможности перепроверки.

в) Предоставление информации без указания конкретной даты ее актуальности.

г) Наличие четко описанной методики сбора и анализа данных, а также подтвержденная регулярность их обновления.

ЗАДАНИЕ 2 (выберите один вариант ответа)

Что необходимо сделать перед сравнением цен в юанях, долларах и рублях?

а) Конвертировать все цены в одну общую валюту, используя актуальный обменный курс на определенную дату.

б) Произвести сравнение, игнорируя валюту, и ориентируясь только на числовые показатели.

в) Удалить все упоминания о транспортных расходах, считая их несущественными для сравнения.

г) Рассчитать среднее арифметическое всех цен, независимо от их валюты.

ЗАДАНИЕ 3 (выберите один вариант ответа)

Почему коммерческое предложение поставщика не всегда является достаточным доказательством рыночной цены?

а) Оно часто включает индивидуальные скидки, особые условия поставки, скрытые комиссии или ограниченный период действия.

б) Коммерческие предложения подлежат обязательной публикации в государственных реестрах, что делает их менее гибкими.

в) Его условия практически никогда не коррелируют с реальными условиями поставки, что затрудняет сопоставление.

г) Цена в коммерческом предложении всегда формируется исключительно на основе затрат поставщика, без учета рыночного спроса.

Практические задания:

Задача № 1. Выберите товарную позицию для экспорта в Китай и составьте таблицу из не менее чем пяти ценовых источников. Для каждого источника укажите дату, единицу измерения, валюту, базис поставки и ограничение использования.

Задача № 2. Рассчитайте сопоставимую цену по двум предложениям, если одно дано на условиях FOB, другое - на условиях CIF, а фрахт и страхование составляют соответственно 45 и 6 долл. на единицу товара.

Задача № 3. Подготовьте вывод: какая цена может быть принята как ориентир для переговоров и какие данные требуют дополнительной проверки.

Тема 4. Разработка элементов ценовой политики

Цель занятия: формирование навыков разработки элементов ценовой политики предприятия для внешнего рынка с учетом затрат, спроса, конкуренции и контрактных условий.

Форма проведения занятия: практическое занятие с расчетами, анализом скидок и обсуждением управленческого решения.

Методические указания: при подготовке к занятию студенту необходимо изучить основные понятия темы, определить источники информации, подготовить краткий конспект и продумать алгоритм выполнения практических заданий. Итоговый ответ должен содержать не только описание фактов, но и самостоятельный вывод.

Вопросы:

1. Стратегические и тактические элементы ценовой политики предприятия.

2. Затратный, рыночный, параметрический и ценностный методы ценообразования.

3. Скидки: за объем, сезонные, дилерские, бонусные, экспортные и платежные.

4. Минимальная допустимая цена и точка безубыточности экспортной сделки.

5. Связь ценовой политики с валютными, логистическими и налоговыми рисками.

Примерные тестовые задания:

ЗАДАНИЕ 1 (выберите один вариант ответа)

Какой метод ценообразования требует детального расчета себестоимости и целевой нормы прибыли?

а) Затратный метод, при котором к сумме всех издержек добавляется определенная норма прибыли.

б) Метод конкурентного анализа, фокусирующийся на ценах основных соперников на рынке.

в) Метод динамического ценообразования, быстро реагирующий на изменения спроса и предложения.

г) Метод ценообразования, ориентированный на ценность для потребителя, где цена определяется воспринимаемой пользой.

ЗАДАНИЕ 2 (выберите один вариант ответа)

Что является экономическим ограничением при предоставлении экспортной скидки?

а) Необходимость обеспечить сохранение достаточной прибыльности (положительной маржи) после вычета всех издержек, включая логистику, и возможных валютных рисков.

б) Потенциальное недовольство других покупателей в случае предоставления эксклюзивной скидки.

в) Отсутствие четких правил по оформлению документов, подтверждающих факт скидки.

г) Законодательные ограничения на размер предоставляемых скидок в стране покупателя.

ЗАДАНИЕ 3 (выберите один вариант ответа)

Почему ценовая политика должна учитывать условия платежа?

а) Поскольку условия оплаты (например, отсрочка) непосредственно влияют на потребность в финансировании, связанные с этим издержки и валютные риски.

б) Условия платежа определяют исключительно логистические параметры поставки, не касаясь финансовой стороны сделки.

в) Для упрощения учета все платежи всегда осуществляются авансом до момента отгрузки товара.

г) Банковские комиссии и транзакционные издержки по международным платежам всегда фиксированы и не зависят от условий сделки.

Практические задания:

Задача № 1. Себестоимость единицы товара - 72 000 руб.; целевая маржа - 18%; расходы на экспортную упаковку - 3 500 руб.; комиссия посредника - 4%. Рассчитайте минимальную цену предложения.

Задача № 2. Покупатель из Вьетнама запрашивает скидку 7% за объем и отсрочку платежа 90 дней. Определите, какие дополнительные условия следует включить в оферту для сохранения прибыльности сделки.

Задача № 3. Составьте фрагмент ценовой политики предприятия для трех категорий клиентов: новый покупатель, постоянный дилер, стратегический партнер.

Тема 5. Расчет внешнеторговых цен

Цель занятия: формирование практических навыков расчета внешнеторговых цен, включая корректировку по базисам поставки, валюте, скидкам, налоговым и логистическим элементам.

Форма проведения занятия: практическое занятие с решением расчетных задач и защитой алгоритма расчета.

Методические указания: при подготовке к занятию студенту необходимо изучить основные понятия темы, определить источники информации, подготовить краткий конспект и продумать алгоритм выполнения практических заданий. Итоговый ответ должен содержать не только описание фактов, но и самостоятельный вывод.

Вопросы:

1. Структура внешнеторговой цены: производственная цена, упаковка, транспортировка, страхование, пошлины, банковские расходы, маржа.
2. Пересчет цены между базисами EXW, FCA, FOB, CIF, DAP.
3. Скользящие цены и формулы пересмотра цены в долгосрочных контрактах.
4. Учет валюты цены, валюты платежа и курсовой оговорки.
5. Проверка экономической обоснованности внешнеторговой цены.

Примерные тестовые задания:

ЗАДАНИЕ 1 (выберите один вариант ответа)

Какой элемент цены добавляется при переходе от FOB к CIF?

- а) Расходы на морской фрахт и страхование товара до указанного порта назначения.
- б) Только импортные пошлины и налоги в стране получения товара.
- в) Только расходы на упаковку и маркировку товара для международной перевозки.
- г) Только административные расходы по оформлению экспортных документов.

ЗАДАНИЕ 2 (выберите один вариант ответа)

Для чего используется формула скольжения цены в долгосрочном контракте?

а) Обеспечение автоматической корректировки контрактной цены в ответ на изменение стоимости основных компонентов (сырья, труда) или макроэкономических индексов.

б) Позволить одной из сторон расторгнуть контракт без штрафных санкций при значительном изменении рыночных условий.

в) Предоставить возможность заменять изначально оговоренный товар на аналогичный без дополнительного согласования.

г) Исключить влияние колебаний валютных курсов на конечную стоимость сделки.

ЗАДАНИЕ 3 (выберите один вариант ответа)

Какой риск возникает, если цена зафиксирована в иностранной валюте, а затраты поставщика выражены в рублях?

а) Валютный риск, выражающийся в возможном снижении рублевой выручки и уменьшении прибыльности (маржи) в случае неблагоприятного изменения обменного курса.

б) Риск задержки таможенного оформления из-за некорректно заполненных документов.

в) Отсутствие каких-либо рисков, поскольку все валютные колебания компенсируются автоматически.

г) Риск увеличения стоимости логистических услуг, независимо от валютных колебаний.

Практические задания:

Задача № 1. Базисная цена оборудования - 100 условных единиц. Доля материалов - 50%, доля заработной платы - 20%, неизменная часть - 30%. Материалы выросли на 15%, заработная плата - на 20%. Рассчитайте цену по формуле скольжения.

Задача № 2. Цена товара EXW - 18 000 долл. за партию. Внутренняя доставка до порта - 900 долл., погрузка - 250 долл., фрахт - 1 700 долл., страхование - 300 долл. Рассчитайте цену FOB и CIF.

Задача № 3. Сравните два предложения: поставщик А - 54 000 долл. CIF Мумбаи, поставщик Б - 49 500 долл. FOB Владивосток при фрахте и страховании 4 800 долл. Выберите экономически обоснованный вариант.

Тема 6. Комплексная ценовая стратегия ВЭД

Цель занятия: формирование способности разрабатывать комплексную ценовую стратегию внешнеэкономической сделки с учетом рынка, затрат, рисков и условий контракта.

Форма проведения занятия: комплексный кейс с подготовкой аналитической записки и проекта коммерческого предложения.

Методические указания: при подготовке к занятию студенту необходимо изучить основные понятия темы, определить источники информации, подготовить краткий конспект и продумать алгоритм выполнения практических заданий. Итоговый ответ должен содержать не только описание фактов, но и самостоятельный вывод.

Вопросы:

1. Алгоритм разработки экспортной ценовой стратегии.
2. Сопоставление рыночной цены, расчетной цены и цены коммерческого предложения.
3. Выбор валюты цены, срока действия оферты и механизма пересмотра цены.
4. Учет страновой специфики рынков Китая, Индии, ОАЭ и стран Юго-Восточной Азии.
5. Подготовка управленческого заключения по цене сделки.

Примерные тестовые задания:

ЗАДАНИЕ 1 (выберите один вариант ответа)

Какой элемент должен быть включен в оферту для снижения риска изменения сырьевых цен?

- а) Условие об индексации цены или ее пересмотре в случае изменения заранее оговоренных рыночных индикаторов стоимости сырья.
- б) Безусловное обязательство фиксировать цену на весь срок действия контракта, независимо от колебаний рынка.
- в) Максимально упрощенное описание характеристик товара, чтобы иметь возможность быстро заменять компоненты без изменения цены.
- г) Отказ от указания минимального или максимального объема поставки, чтобы иметь возможность корректировать цену в зависимости от партии.

ЗАДАНИЕ 2 (выберите один вариант ответа)

Что следует проверить при цене существенно ниже рынка?

- а) Детализацию ценообразования, условия поставки (Инкотермс), заявленное качество товара, сроки и методы оплаты, а также потенциальные риски недопоставки.
- б) Только репутацию и историю компании-поставщика на рынке.
- в) Только актуальность и полноту контактных данных, указанных в предложении.
- г) Только наличие всех необходимых лицензий и сертификатов у поставщика, игнорируя прочие аспекты.

ЗАДАНИЕ 3 (выберите один вариант ответа)

Какой результат должен содержать итоговый ценовой анализ?

- а) Четко сформулированная рекомендация по оптимальной цене, а также детальное описание сопутствующих условий и потенциальных рисков сделки.
- б) Подробный список всех использованных данных и источников, без каких-либо выводов или заключений.

в) Единственное числовое значение, представляющее собой среднюю рыночную цену.

г) Перевод всех коммерческих предложений на язык целевого рынка.

Практические задания:

Задача № 1. Разработайте проект коммерческого предложения на поставку оборудования в ОАЭ. Укажите цену, базис Incoterms, срок действия оферты, скидку за объем, условия оплаты и механизм корректировки цены.

Задача № 2. Проведите сравнительный анализ трех предложений иностранных поставщиков по критериям: цена, базис поставки, валюта, срок поставки, платеж, гарантия, риск скрытых расходов.

Задача № 3. Подготовьте аналитическую записку объемом 1-2 страницы с рекомендацией руководителю о выборе ценовой стратегии для выхода на рынок выбранной страны Востока.

Список рекомендуемой литературы

1. Цены и ценообразование : учебник для вузов по экономическим специальностям / Е. К. Васильева [и др.]; под ред. В. Е. Есипова, 2007. - 560.

2. Шуляк П. Н. Ценообразование : учебно-практическое пособие / П. Н. Шуляк, 2014. - 192.

3. Ценообразование во внешней торговле : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Таможенное дело», направлению подготовки «Экономика», профиль «Мировая экономика» / В. Б. Мантусов, В. А. Орешкин, В. В. Наумов [и др.] ; под редакцией В. Б. Мантусова. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2023. — 247 с. — ISBN 978-5-238-03051-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/141602.html> (дата обращения: 24.05.2026). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

4. Автухова, Е. Э. Трансфертное ценообразование как инструмент управления компанией : монография / Е. Э. Автухова. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2026. — 159 с. — ISBN 978-5-4497-4838-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/155135.html> (дата обращения: 24.05.2026). — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: <https://doi.org/10.23682/155135>

5. Лев, М. Ю. Ценообразование : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / М. Ю. Лев. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2023. — 719 с. — ISBN 978-5-238-01463-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/141509.html> (дата обращения: 24.05.2026). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

6. Корпоративные финансы : учебник / Е. П. Томилина, И. И. Глотова, Л. В. Агаркова [и др.]. — Ставрополь : АГРУС, 2023. — 308 с. — ISBN 978-5-9596-1940-

4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/138962.html> (дата обращения: 24.05.2026). — Режим доступа: для авторизир. пользователей