

**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 самостоятельной работе
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 самостоятельной работе для студентов по направлению 58.03.01 Востоковедение и африканистика, профиль Экономика и внешнеэкономическая деятельность стран Востока, 2026 - 10с.

Оглавление

| | |
|---|----|
| Оглавление..... | 3 |
| 1. Перечень видов самостоятельной работы студентов..... | 4 |
| 2. Проработка разделов теоретического материала..... | 4 |
| 3. Анализ научных публикаций..... | 5 |
| 4. Подготовка к практическим занятиям..... | 6 |
| 5. Подготовка к экзамену..... | 11 |
| Список рекомендуемой литературы..... | 13 |

1. Перечень видов самостоятельной работы студентов

Перечень видов самостоятельной работы студентов (далее - СРС) соответствует рабочей программе дисциплины и представлен в таблице 1.

Таблица 1. – Виды СРС

| № п/п | Вид СРС | Кол-во академических часов |
|-------|--|----------------------------|
| 1 | Проработка разделов теоретического материала | 10 |
| 2 | Анализ научных публикаций | 20 |
| 3 | Подготовка к практическим занятиям | 34 |
| 4 | Подготовка к экзамену | 52 |

Самостоятельная работа направлена на формирование способности проводить мониторинг и сравнительный анализ мировых цен и ценовых предложений на рынках стран Востока, подготавливать коммерческие предложения и запросы, выявлять ценовые и информационные риски, а также аргументировать выбор ценовой стратегии во внешнеторговой сделке.

2. Проработка разделов теоретического материала

Целью самостоятельного изучения теоретического материала является формирование системного представления о механизмах ценообразования на мировом рынке, источниках ценовой информации, стратегиях ценовой политики и методах расчета внешнеторговых цен. Результатом работы являются конспекты, сравнительные таблицы, расчетные листы и краткие аналитические выводы.

Примерная тематика вопросов для самостоятельного изучения

1. Цена как экономическая категория и как элемент внешнеторгового контракта.
2. Мировая цена: критерии представительности, регулярности и сопоставимости.
3. Биржевые, справочные, контрактные, расчетные, трансфертные и индикативные цены.
4. Система цен на мировом рынке и ее связь с международной торговой инфраструктурой.
5. Стратегии высоких, средних и низких цен на внешних рынках.
6. Стратегия проникновения на рынок, стратегия снятия сливок и стратегия следования за лидером.
7. Целевые, льготные и связанные цены во внешнеторговых операциях.
8. Источники ценовой информации и критерии их надежности.
9. Корректировка цен по валюте, дате, качеству, партии и базису поставки.
10. Затратный, рыночный, параметрический и ценностный методы ценообразования.
11. Виды скидок и условия их предоставления во внешней торговле.

12. Скользящие цены и формулы пересмотра цены в долгосрочных контрактах.
13. Особенности ценовой политики развитых и развивающихся стран.
14. Ценовые риски при подготовке коммерческого предложения.
15. Использование официальных статистических и отраслевых источников при мониторинге мировых цен.

3. Анализ научных публикаций

Анализ научных публикаций выполняется не как пересказ текста, а как критическая обработка материала. Студент должен выделить проблему исследования, используемые данные, метод расчета или сравнения цен, выводы автора и практическую применимость публикации для внешнеэкономической деятельности.

Алгоритм анализа научной публикации

1. Определить проблему исследования и связь публикации с темой дисциплины.
2. Установить, какие данные использует автор: статистику, биржевые котировки, таможенные данные, коммерческие предложения, экспертные интервью.
3. Проверить, раскрыта ли методика расчета или сопоставления цен.
4. Выделить выводы автора о ценовой динамике, стратегии или рисках.
5. Сформулировать собственный вывод о том, можно ли использовать результаты публикации при подготовке внешнеторгового решения.

Таблица 2. – Карточка анализа научной публикации

| Раздел карточки | Что необходимо указать |
|-------------------------|--|
| Источник | Автор, название, год, вид публикации, ссылка или выходные данные |
| Данные | Какие цены, индексы, рынки, страны и периоды используются |
| Метод | Сравнительный анализ, индексный метод, расчет маржи, оценка эластичности |
| Вывод автора | Краткое содержание основных результатов |
| Практическое применение | Как использовать материал при подготовке цены или оферты |

При анализе публикаций необходимо обращать внимание на дату данных. В мировой торговле ценовая информация быстро устаревает, поэтому выводы, построенные на прошлых периодах, требуют дополнительной проверки по актуальным котировкам, статистике внешней торговли и коммерческим предложениям.

4. Подготовка к практическим занятиям

Целью подготовки к практическим занятиям является формирование способности применять теоретические положения к расчету внешнеторговых цен,

анализу коммерческих предложений, обоснованию ценовой стратегии и подготовке профессионального заключения.

На этапе самостоятельной подготовки студент изучает вопросы темы, подбирает ценовые источники, проверяет их сопоставимость, выполняет предварительные расчеты, готовит таблицу или схему и формулирует вывод о применимости полученных данных.

Примерная тематика контрольных вопросов для обсуждения

1. Какие признаки позволяют признать цену мировой?
2. Как различаются биржевая, справочная, контрактная и трансфертная цена?
3. Какие корректировки требуются при сравнении цен на разных базисах Incoterms?
4. В каких случаях стратегия высоких цен является оправданной?
5. Какие риски несет стратегия следования за лидером?
6. Как проверить достоверность ценовой информации из открытых источников?
7. Какие данные должны быть включены в таблицу мониторинга мировых цен?
8. Как рассчитать цену FOB, CIF и DAP на основе исходной цены EXW?
9. Как скидка за объем влияет на маржинальность экспортной сделки?
10. Как формула скольжения цены защищает стороны долгосрочного контракта?
11. Как выбрать валюту цены и срок действия коммерческого предложения?
12. Какие элементы должна содержать аналитическая записка по цене сделки?

Примерные практические задания для самостоятельной подготовки

1. Составьте таблицу видов цен по выбранному товару и укажите источники информации для каждой цены.
2. Пересчитайте цену EXW в цену FOB и CIF при заданных расходах на доставку, погрузку, фрахт и страхование.
3. Сравните три коммерческих предложения на едином базисе поставки и сформулируйте вывод о предпочтительном варианте.
4. Рассчитайте цену по формуле скольжения при изменении индексов материалов и заработной платы.
5. Определите минимальную экспортную цену с учетом себестоимости, логистических расходов, комиссии посредника и целевой маржи.
6. Подготовьте проект оферты для покупателя из страны Востока с указанием цены, валюты, скидки, срока действия и условий пересмотра цены.

Методические рекомендации по подготовке к отдельным темам

Классификация и анализ системы цен. При подготовке необходимо выписать ключевые понятия, определить применимые источники ценовой информации, выполнить один расчет или сравнительную таблицу и сформулировать управленческий вывод. Особое внимание следует уделять сопоставимости цен:

товар, качество, партия, валюта, дата, базис поставки и срок платежа должны быть приведены к единой аналитической основе.

Выбор стратегии ценообразования. При подготовке необходимо выписать ключевые понятия, определить применимые источники ценовой информации, выполнить один расчет или сравнительную таблицу и сформулировать управленческий вывод. Особое внимание следует уделять сопоставимости цен: товар, качество, партия, валюта, дата, базис поставки и срок платежа должны быть приведены к единой аналитической основе.

Сбор и анализ ценовой информации. При подготовке необходимо выписать ключевые понятия, определить применимые источники ценовой информации, выполнить один расчет или сравнительную таблицу и сформулировать управленческий вывод. Особое внимание следует уделять сопоставимости цен: товар, качество, партия, валюта, дата, базис поставки и срок платежа должны быть приведены к единой аналитической основе.

Разработка элементов ценовой политики. При подготовке необходимо выписать ключевые понятия, определить применимые источники ценовой информации, выполнить один расчет или сравнительную таблицу и сформулировать управленческий вывод. Особое внимание следует уделять сопоставимости цен: товар, качество, партия, валюта, дата, базис поставки и срок платежа должны быть приведены к единой аналитической основе.

Расчет внешнеторговых цен. При подготовке необходимо выписать ключевые понятия, определить применимые источники ценовой информации, выполнить один расчет или сравнительную таблицу и сформулировать управленческий вывод. Особое внимание следует уделять сопоставимости цен: товар, качество, партия, валюта, дата, базис поставки и срок платежа должны быть приведены к единой аналитической основе.

Комплексная ценовая стратегия ВЭД. При подготовке необходимо выписать ключевые понятия, определить применимые источники ценовой информации, выполнить один расчет или сравнительную таблицу и сформулировать управленческий вывод. Особое внимание следует уделять сопоставимости цен: товар, качество, партия, валюта, дата, базис поставки и срок платежа должны быть приведены к единой аналитической основе.

Типовые ошибки при выполнении СРС

- сравнение цен без учета базиса поставки и транспортных расходов;
- использование устаревших котировок без указания даты;
- смешение цены товара и полной стоимости владения для покупателя;
- игнорирование валюты платежа и условий отсрочки;
- замена аналитического вывода простым перечнем источников.

5. Подготовка к экзамену

Подготовка к экзамену осуществляется путем повторения теоретического материала, решения типовых задач, анализа ценовых источников и подготовки кратких ответов на вопросы программы. Студент должен показать не только

знание определений, но и умение применять их при анализе внешнеторговой сделки.

Примерные вопросы к экзамену

1. Цена как экономическая категория товарно-денежных отношений.
2. Механизмы формирования цен на макроуровне рыночной экономики.
3. Система цен на мировом рынке и ее структура.
4. Классификация типов цен во внешней торговле.
5. Стратегии высоких, средних и низких цен.
6. Стратегии целевых, льготных и связанных цен.
7. Источники ценовой информации и критерии их оценки.
8. Методы ценообразования, применяемые фирмами на мировом рынке.
9. Ценовые скидки и условия их предоставления.
10. Факторы формирования мировых цен.
11. Методы расчета внешнеторговых цен.
12. Особенности ценообразования внешнеэкономической деятельности в РФ.
13. Ценовая стратегия предприятия при выходе на рынок стран Востока.
14. Ценовые риски и способы их минимизации.
15. Структура аналитической записки по результатам ценового мониторинга.

Примерные расчетные задания для самопроверки

1. Рассчитать цену CIF на основе цены EXW при заданных расходах на доставку, погрузку, фрахт и страхование.
2. Определить цену по формуле скольжения при росте индекса материалов и заработной платы.
3. Сравнить две оферты на разных базисах поставки и выбрать экономически обоснованный вариант.
4. Рассчитать влияние скидки за объем на маржу экспортной сделки.
5. Сформировать краткое заключение по результатам мониторинга цен на выбранном рынке Востока.

Критерии самопроверки

- ответ содержит определение ключевых понятий и их связь с внешнеторговой практикой;
- расчет выполнен по понятному алгоритму, указаны исходные данные и итоговый вывод;
- ценовые источники проверены по дате, валюте, единицам измерения и методологии;
- сравнительная таблица содержит сопоставимые критерии;
- вывод сформулирован самостоятельно и содержит управленческую рекомендацию.

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

Приложение А. Шаблоны выполнения самостоятельной работы

Приложение содержит рекомендуемые шаблоны, которые студент может использовать при выполнении самостоятельной работы по дисциплине. Шаблоны позволяют сделать результаты анализа сопоставимыми, проверить полноту расчетов и избежать типичных ошибок при подготовке ценового заключения.

А.1. Шаблон таблицы мониторинга мировых цен

| Графа | Содержание |
|--------------|--|
| 1 | Товар, код ТН ВЭД или краткая спецификация |
| 2 | Страна и рынок наблюдения |
| 3 | Источник цены и дата публикации |
| 4 | Цена, валюта, единица измерения |
| 5 | Базис поставки и условия платежа |
| 6 | Корректировки для сопоставления |
| 7 | Итоговая сопоставимая цена |
| 8 | Комментарий о надежности источника |

А.2. Шаблон аналитического вывода

1. Кратко указать товар, рынок и цель анализа.
2. Перечислить использованные источники и объяснить, почему они пригодны для сравнения.
3. Показать, какие корректировки выполнены: валюта, дата, базис, качество, партия, срок платежа.
4. Сформулировать ценовой диапазон и объяснить причины отклонений.
5. Сделать управленческий вывод: рекомендуемая цена, срок действия оферты, необходимость валютной или сырьевой оговорки.

А.3. Примерные формулировки для самостоятельного заключения

- Рыночный диапазон цены по сопоставимым источникам составляет ...; наиболее надежным источником является ..., поскольку в нем раскрыты дата, единица измерения и методология.
- Предложение контрагента требует корректировки, так как указано на ином базисе поставки и включает/не включает расходы на фрахт и страхование.
- Для снижения риска изменения цены рекомендуется установить срок действия оферты не более ... дней и включить условие пересмотра цены при изменении индекса ... более чем на ... %.
- Окончательная цена может быть использована в переговорах при условии подтверждения качества товара, объема партии и платежных условий.