

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Минцаев Магомед Шавалович
Должность: Ректор
Дата подписания: 20.10.2023 10:55:25
Уникальный программный ключ:
236bcc35c296f119d6aafdc22836b21db52dbc07971a86865a5825f9fa4304cc

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

имени академика М. Д. Миллионщикова

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор

И. Гайрабеков



2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины

«Практикум по обоснованию контрактных цен»

Специальность

38.05.02 «Таможенное дело»

Квалификация выпускника

специалист

Грозный – 2021

1. Цели и задачи дисциплины

Цель освоения дисциплины «Обоснование контрактных цен» заключается в научном обосновании контрактных цен путем создания гармонизированной методологии внешнеэкономического ценообразования на основе отечественного и зарубежного опыта и возможности ее применения на современном этапе реформирования российской экономики.

Задачами освоения дисциплины являются:

- изучение методики и особенностей ценообразования на различные виды товаров, реализуемых на мировом рынке;
- изучение экономической природы цен мирового и внутреннего рынка и методов ценообразования, используемых в международной торговле;
- рассмотрение основных правил и методологии формирования цен внешнеторговых контрактов купли-продажи;
- ознакомление с порядком проверки обоснованности контрактных цен таможенными органами.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Обоснование контрактных цен» относится к вариативной части профессионального цикла ООП ВПО.

Для изучения дисциплины необходимо обладать знаниями, полученными при изучении дисциплин профессионального цикла: «Мировая экономика», «Контракты и внешнеторговая документация», «Основы внешнеэкономической деятельности», «Таможенные платежи».

Учебная дисциплина «Обоснование контрактных цен» является предшествующей для изучения таких дисциплин, как «Анализ ВЭД организаций», «Контроль таможенной стоимости».

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Таблица 1

Код по ФГОС	Индикаторы достижения	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУВ)
ПК – 6.	ПК – 6.2. Осуществляет расчет таможенной стоимости товаров для целей таможенного регулирования	Знать: <ul style="list-style-type: none">- теоретические и практические проблемы ценообразования в международной торговле;- практику формирования внешнеторговых контрактных цен;- требования законодательства РФ и международных актов по расчету таможенной стоимости и оформлению ценовой информации во внешнеторговых контрактах Уметь: <ul style="list-style-type: none">- применять методы определения таможенной стоимости для различных категорий товаров Владеть: - способностью осуществлять анализ данных бухгалтерского учета с целью определения и контроля правильности определения таможенной стоимости.

	<p>ПК – 6.3. Определяет методы контроля таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу</p>	<p>Знать: - правила Incoterms; - порядок заполнения декларации таможенной стоимости; - порядок контроля таможенной стоимости; - порядок корректировки таможенной стоимости</p> <p>Уметь: - выбирать методы определения таможенной стоимости и контролировать правильность выбора методов определения таможенной стоимости; - определять величину таможенной стоимости - применять методы определения таможенной стоимости для различных категорий товаров; - выявлять признаки занижения таможенной стоимости товаров.</p> <p>Владеть: - способностью осуществлять анализ данных бухгалтерского учета с целью определения и контроля правильности определения таможенной стоимости; - способностью осуществлять сравнительный анализ цен с учетом различий в условиях и обстоятельства сделки, базисов поставки Incoterms, с целью определения и контроля таможенной стоимости; - способностью заполнять декларацию таможенной стоимости и форму корректировки декларации на товары.</p>
--	---	---

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 2

Вид учебной работы	Всего часов/з. е.	Семестры			
		ОФО	ОФО	ЗФО	ЗФО
		8	9		
Контактная работа (всего)	144/4	72/2	72/2	15/0,4	15/0,4
В том числе:					
Лекции	72/2,0	36/1	36/1	6/0,1	6/0,1
Практические работы (ПР)	72/2,0	36/1	36/1	6/0,1	6/0,1
Самостоятельная работа (всего)	191/5,3	80,5/2,3	80,5/2,2	147/4,1	147/4,1
В том числе:					
Реферат	21/0,6	10,5/0,2	10,5/0,2	47/1,3	47/1,3
<i>И(или) другие виды самостоятельной работы:</i>					
Темы для самостоятельной работы(контрольная работа)	34/0,9	17/0,5	17/0,5	50/1,4	50/1,4
Подготовка к практическим занятиям	20/0,6	10/0,3	10/0,3	50/1,4	50/1,4
Подготовка к зачету (экзамену)	72/2	36/1	36/1	70/1,9	70/1,9
Вид промежуточной аттестации		зачет	экзамен		
Общая трудоемкость дисциплины Час.	252/7	126/3,5	126/3,5	126/3,5	126/3,5

5. Содержание дисциплины

5.1. Разделы дисциплины и виды занятий

Таблица 3

№ п/п	Наименование раздела дисциплины по семестрам	Часы лекционных занятий	Часы лабораторных занятий	Часы практических (семинарских) занятий	Всего часов
1 семестр					
Модуль 1. Теоретические основы ценообразования.					
1.	Тема 1.1 Особенности ценообразования в международной торговле	4		2	6
2.	Тема 1.2. Методы формирования контрактных цен товаров	6		6	12
3.	Тема 1.3. Внешняя торговля и цены	6		6	12
4.	Тема 1.4. Специфика внесения коммерческих поправок в контрактные цены	4		4	8
5.	Тема 1.5. Воздействие государства на внешнеторговую деятельность	6		6	12
6.	Тема 1.6. Маркетинг и логистика в системе ценообразования во внешней торговле	4		4	8
7.	Тема 1.7. Ценовая политика и стратегии ценообразования внешнеторговой деятельности предприятий	4		4	8
	итого	36		36	72
2 семестр					
Модуль 2. Формирование контрактных цен во внешней торговле					
1.	Тема 2.1 Классификация и этапы формирования контрактных цен	4	4		8
2.	Тема 2.2. Контрактная цена – база для определения таможенной стоимости и таможенных платежей	4	4		8

3.	Тема 2.3 Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки	4	4		8
4.	Тема 2.4. Контрактная цена – основа расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок	4	4		8
5.	Тема 2.5. Специфика ценообразования отдельных групп товаров во внешней торговле.	4	4		8
6.	Тема 2.6. Документарное обеспечение процесса формирования контрактной цены	4	4		8
7.	Тема 2.7. Контроль таможенной стоимости товаров	4	4		8
8	Тема 2.8. Корректировка таможенной стоимости	4	4		8
	итого	18	36		72

5.2. Лекционные занятия

Таблица 4

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
		Семестр 1
1.	Особенности ценообразования в международной торговле	Мировой рынок. Мировые цены и цены мирового рынка. Факторы, модифицирующие рыночные цены в международной торговле. Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка Классификации видов цен мирового рынка. Источники информации о мировых ценах
2.	Методы формирования контрактных цен товары	Общая схема расчета цены. Этапы формирования контрактных цен. Затратные методы ценообразования. Рыночные методы определения цен. Параметрические методы ценообразования.
3	Внешняя торговля и цены	Международная торговля: понятие, особенности, тенденции развития. Валютный курс и цены. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности. Ценовая политика внешнеторгового контракта. Контрактная цена и правила ее фиксации.

4	Специфика внесения коммерческих поправок в контрактные цены	Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию: поправка на условия продажи (оптом и в розницу), на снижение издержек производства и рост производительности труда, на серийность, на комплектацию. Поправка на валюту предстоящей сделки. Поправка на срок предстоящей сделки. Поправки на условия платежа. Поправка на дополнительные условия контракта. Поправки на разницу в технико-экономических параметрах.
5	Воздействие государства на внешнеторговую деятельность	Методы и приемы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Государственное регулирование цен (тарифов) во внешней торговле. Виды налогов, отчислений и пошлин. Влияние налогообложения на цену товара. Налоговые аспекты внешнеторгового ценообразования. Государственное регулирование цен. Государственное антимонопольное регулирование. Методы прямого и косвенного регулирования цен. Тарифные и нетарифные методы регулирования цен. Влияние валютного курса на цену товара.
6	Маркетинг и логистика в системе ценообразования во внешней торговле	Спрос и предложение, как основные ценообразующие факторы. Спрос. Виды и формы спроса. Методы изучения спроса. Факторы, влияющие на спрос. Оценка спроса для целей ценообразования. Анализ платежеспособности населения. Конкуренция. Виды и формы конкуренции. Методы изучения конкуренции. Определение спроса на товар или услугу. Методы продвижения товаров или услуг на иностранном рынке и их влияние на ценообразование. Акции и скидки в системе ценообразования. Роль логистики в формировании цен. Логистическая цепь. Логистические затраты в системе ценообразования.
7	Ценовая политика и стратеги ценообразования внешнеторговой деятельности предприятий	Ценообразование и маркетинговая политика фирмы. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования. Разработка стратегии и тактики ценообразования предприятия, работающего на внешнем рынке. Ценообразование и особенности конкуренции на мировых рынках. Стратегии ценообразования, применяемые фирмой на рынках других стран, виды стратегий ценообразования и условия их применения, связь ценовых стратегий с жизненным циклом товара. Организация конъюнктурно-ценовой работы для осуществления внешнеторговых операций. Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности фирмы.
Семестр 2		
1	Классификация и этапы формирования контрактных цен	Контрактная цена. Классификация контрактных цен. Особенности формирования контрактных цен на экспортные и импортные товары. Методы установления цен на экспортируемую продукцию. Методы установления цен на импортируемую продукцию. Формирование внутренних розничных цен на импортные товары. Основные этапы подготовки внешнеторговых сделок.

2	Контрактная цена – база для определения таможенной стоимости и таможенных платежей	Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности. Таможенные пошлины и тарифы. Порядок исчисления таможенных пошлин. Определение таможенной стоимости товара различными методами
3	Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки	Влияние базисных условий поставки на цену товара. ИНКОТЕРМС-2020. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы E Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы F Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы C Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы D
4	Контрактная цена – основа расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок	Понятие и показатели экономической эффективности внешней торговли. Определение экономической эффективности экспортных и импортных операций. Определение экономической эффективности импортных операций. Экономическая эффективность товарообменных (бартерных) операций.
5	Специфика ценообразования отдельных групп товаров во внешней торговле.	Ценообразование на мировом рынке нефти и нефтепродуктов (виды и группы цен; ценовая политика государств экспортеров и импортеров; факторы, определяющие цены в международной торговле; источники информации). Цены на продукцию лесопромышленного комплекса и их динамика. Особенности международной торговли зерном. Особенности международной торговли золотом на мировом рынке. Особенности организации международной торговли машинами и оборудованием по видам.
6	Документарное обеспечение процесса формирования контрактной цены	Функции документов необходимых для подтверждения контрактной цены при декларировании товаров: счет-фактура (инвойс) или счет-проформу; банковские платежные документы; другие платежные и/или бухгалтерские документы, отражающие стоимость товара; анализ транспортных (перевозочных) документов; страховые документы, если они имеются, в зависимости от установленных договором условий поставки
7	Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами	Контроль таможенной стоимости товаров: основные положения Порядок контроля таможенной стоимости товаров до их выпуска Порядок проведения дополнительной проверки Контроль таможенной стоимости товаров после их выпуска
8	Корректировка таможенной стоимости	Порядок корректировки таможенной стоимости. Процедура корректировки таможенной стоимости товаров. Правила заполнения формы корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей.

5.3. Лабораторные занятия не предусмотрены (Таблица 5.)

5.4 Практические (семинарские) занятия

Таблица 6.

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
Модуль 1		
1	Особенности ценообразования в международной торговле	1. Товар и цена как экономические категории. 2. Функции цены. Виды цен мирового рынка. 3. Скидки с цены. 4. Состав и структура цены: 4.1. состав цены; себестоимость в составе цены; 4.2. прибыль в составе цены; 4.3. наценки (скидки) посредников в составе цены; 4.4. прямые и косвенные налоги в составе цены
2	Методы формирования контрактных цен товары	1. Состав и структура себестоимости 2. Классификация затрат 3. Удельная стоимость товара 4. График точки безубыточности 5. Инвестиции в ценообразование 6. Виды спроса и их роль в ценообразования 7. Влияние конкуренции на ценообразование
3	Внешняя торговля и цены	1. Международная торговля: понятие, особенности, тенденции развития. 2. Валютный курс и цены. 3. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности. 4. Внешняя торговля и ценообразование: проблемы теории и практики. 5. Ценовая политика внешнеторгового контракта. 6. Контрактная цена и правила ее фиксации.
4	Специфика определения цен на экспортируемую и импортируемую продукцию	1. Расчет цен на экспортируемую продукцию. 2. Расчет цен на импортируемую продукцию. 3. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию: 3.1. Поправка на условия продажи (оптом и в розницу); 3.2. Поправка на снижение издержек производства и рост производительности труда; 3.3. Поправка на серийность; 3.4. Поправка на комплектацию; 3.5. Поправки на валюту предстоящей сделки; 3.6. Поправка на срок предстоящей сделки; 3.7. Поправки на условия платежа; 3.8. Поправка на дополнительные условия продажи; 3.9. Поправки на уторговывание; 3.10. Поправки на разницу в технико-экономических параметрах
5	Воздействие государства на внешнеторговую деятельность	1. Виды налогов, отчислений и пошлин. 2. Влияние налогообложения на цену товара 3. Государственное антимонопольное регулирование. Методы прямого и косвенного регулирования цен. 4. Тарифные и нетарифные методы регулирования цен. 5. Влияние валютного курса на цену товара.
6	Маркетинг и логистика в системе ценообразования во внешней торговле	1. Спрос и предложение как основные ценообразующие факторы. 2. Методы изучения спроса и предложения 3. Логистические затраты в системе ценообразования 4. Методы продвижения товаров или услуг. 5. Акции и скидки в системе ценообразования.
7	Ценовая политика и стратеги ценообразования	1. Стратегии ценообразования, применяемые фирмой на внешних рынках 2. Разработка стратегии и тактики ценообразования

	внешнеторговой деятельности предприятий	<p>предприятия, работающего на внешнем рынке.</p> <p>3. Связь ценовых стратегий с жизненным циклом товара</p> <p>4. Организация конъюнктурно-ценовой работы для осуществления внешнеторговых операций</p> <p>5. Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности фирмы.</p>
		Модуль 2
1	Классификация и этапы формирования контрактных цен	<p>1. Общая схема расчета контрактной цены. 2. Этапы формирования контрактных цен. 3. Затратные методы ценообразования. 4. Рыночные методы определения цен. 5. Определение цен с ориентацией на спрос. 6. Определение цен с ориентацией на конкуренцию. 7. Методы определения цен на новые товары. 8. Нормативные методы обоснования оптовых цен на новую продукцию. 9. Параметрические методы ценообразования.</p> <p>Задание: Решение задач на тему: «Экономическое обоснование цен в международных договорах купли продажи товаров и услуг».</p>
2	Контрактная цена – база для определения таможенной стоимости и таможенных платежей	<p>1. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности. 2. Таможенные пошлины и тарифы. Порядок исчисления таможенных пошлин. 3. Определение таможенной стоимости товара: методом по цене сделки с ввозимыми товарами; 4. Методом по цене сделки с идентичными товарами; 5. Методом по цене сделки с однородными товарами; 6. Методом на основе вычитания стоимости; 7. Методом на основе сложения стоимости; резервным методом</p> <p>Решение задач</p>
3	Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки	<p>1. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы E</p> <p>2. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы F</p> <p>3. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы C</p> <p>4. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы D</p> <p>Решение задач</p>
4	Контрактная цена – основа расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок	<p>Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению внешнеэкономической деятельностью предприятий. 2. Показатели эффекта и эффективности. 3. Экономическая эффективность экспорта. 4. Экономическая эффективность импорта. 5. Экономическая эффективность экспортно-импортных операций. 6. Экономическая эффективность товарообменных операций.</p> <p>Решение задач</p>
5	Специфика ценообразования отдельных групп	<p>1. Ценообразование на мировом рынке нефти и нефтепродуктов (виды и группы цен; ценовая политика государств экспортеров и импортеров; факторы,</p>

	товаров во внешней торговле.	определяющие цены в международной торговле; источники информации). 2. Цены на продукцию лесопромышленного комплекса и их динамика. 3. Особенности международной торговли продовольственными товарами. 4. Особенности международной торговли золотом на мировом рынке. 5. Особенности организации международной торговли машинами и оборудованием по видам.
6	Документарное обеспечение процесса формирования контрактной цены	1.Функции документов необходимых для подтверждения контрактной цены при декларировании товаров: счет-фактура (инвойс) или счет-проформу; банковские платежные документы; другие платежные и/или бухгалтерские документы, отражающие стоимость товара; анализ транспортных (перевозочных) документов
7	Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами	1.Порядок контроля таможенной стоимости товаров до их выпуска 2.Полномочия таможенных органов при осуществлении налогового контроля. 3. Порядок проверки обоснованности внешнеторговых контрактных цен таможенными органами: 4. Определение права таможенных органов контролировать применение цены; 7. Обоснование примененной цены сделки; определение рыночной цены сделки; 8. Сравнение рыночной цены с примененной ценой реализации 9.Камеральные и выездные таможенные проверки10. Контроль таможенной стоимости товаров после их выпуска
8	Корректировка таможенной стоимости	1.Этапы проведения дополнительной проверки 2.Порядок корректировки таможенной стоимости. 3.Процедура корректировки таможенной стоимости товаров. 4.Правила заполнения формы корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей. 5.Разбор судебной практики по вопросам корректировки таможенной стоимости.

6. Самостоятельная работа студентов по дисциплине

Самостоятельная работа студентов включает усвоение теоретического материала, подготовку к лабораторным (семинарским) занятиям, выполнение самостоятельных заданий, изучение литературных источников, использование Internet-данных, изучение нормативно-правовой базы, подготовку к текущему контролю знаний, к промежуточной аттестации.

Контроль за выполнением самостоятельной работы ведется в процессе изучения курса преподавателем на лабораторных занятиях, а так же при проверке индивидуальных заданий и письменных работ.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на углубленное изучение разделов и тем курса и предполагает изучение литературных источников, выполнение домашних заданий и контрольных работ, проведение исследований разного характера. Работа основывается на анализе литературных источников и материалов, публикуемых в

интернете, а также реальных речевых и языковых фактов, личных наблюдений. Также самостоятельная работа включает подготовку и анализ материалов по темам пропущенных занятий. Самостоятельная работа по дисциплине включает следующие виды деятельности:

- работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы;
- поиск (подбор) и обзор литературы, электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса, написание доклада, исследовательской работы по заданной проблеме;
- выполнение задания по пропущенной или недостаточно усвоенной теме;
- выполнение домашней контрольной работы (решение заданий, выполнение упражнений);
- изучение материала, вынесенного на самостоятельную проработку (отдельные темы, параграфы, подготовка рефератов);
- подготовка к зачету.

Одной из форм контроля при изучении курса является выполнение и защита рефератов по отдельным темам рабочей программы дисциплины. Темы рефератов выбираются студентом самостоятельно или назначаются преподавателем. Требования к выполнению реферативной работы и подготовке докладов приведены в методических рекомендациях

Способы организации самостоятельной работы

- консультирование;
- проверка части выполненной работы;
- предложение списка рекомендованной литературы;
- составление плана самостоятельной работы;
- подготовка к дискуссии и блиц-опросу
- повторение материала, подготовка к практическим занятиям;

6.1 Темы самостоятельной работы

1. Ценовая политика и ценовая стратегия предприятия.
2. Теории стоимости.
3. Зависимость ценообразования от природы рынка.
4. Особенности заключения внешнеторговых сделок по экспорту и импорту услуг
5. Особенности заключения внешнеторговых сделок купли-продажи товаров массового спроса.
6. Особенности заключения внешнеторговых сделок купли-продажи сырьевых и продовольственных товаров
7. Особенности заключения внешнеторговых сделок машинотехнической продукции.
8. Внешнеторговые международные соглашения по технико-экономическому сотрудничеству.
9. Особенности заключения и оформления внешнеторговых бартерных сделок.
10. Торговое агентское соглашение
11. Инкотермс – 2020 в оформлении базисных условий поставки
12. Условия оплаты товара при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи
13. Способы и сроки платежа, характерные для международных расчетов
14. Валюта контракта и платежа. Основные виды валютных оговорок.
15. Формы расчетов, применяемые при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи.
16. Условия цены, условия платежа. Международные соглашения применительно к данным статьям контракта: сравнительный анализ
17. Международные организации, занимающиеся гармонизацией и унификацией правил международной торговли.

18. Внешнеторговые правовые документы, регулирующие правила международной торговли.
19. Таможенные платежи и их роль в экономической и финансовой политике государства
20. Интеграция России в мировую систему экспортного контроля.

6.2. Тематика докладов и рефератов

Темы докладов

1. Информационное обеспечение внешнеторгового ценообразования.
2. Роль и значение цен и ценообразования.
3. Сущность цены. Функции цен в рыночной экономике.
4. Калькулирование затрат по методу полной себестоимости.
5. Калькулирование затрат по методу сокращенной себестоимости.
6. Калькулирование затрат по методу нормативной себестоимости.
7. Характеристика основных видов цен: оптовых, закупочных и розничных цен.
8. Объективная необходимость государственного регулирования цен в условиях рыночной экономики.
9. Характер взаимосвязи мировых цен, контрактных и внутренних цен на экспортируемые и импортируемые товары.
10. Экономическая природа цен внутреннего рынка.
11. Понятие мировой цены и ее экономическая природа.
12. Источники информации о ценах мирового рынка.
13. Формирование розничной цены на импортные товары с учетом налогов.
14. Снабженческо-сбытовые и торговые надбавки (скидки) как элементы цены.
15. Методы прямого и косвенного регулирования цен.
16. Влияние соотношения спроса и предложения в международной торговле на мировые цены.

Тематика рефератов

1. Содержание и применение типовых контрактов.
2. Инвестиционный климат России.
3. Задачи государственного регулирования ВЭД России.
4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (товар и покупатель по выбору студента).
5. Модификация или создание управленческой структуры для развития ВЭД предприятия.
6. Содержание и характер международных торговых сделок (на конкретные виды и группы товаров по выбору).
7. Современные формы конкуренции на мировом рынке и ограничительная деловая практика.
8. Анализ и расчет контрактных цен.
9. Методика изучения и выбора зарубежных контрагентов.
10. Выбор посредников российских предприятий в международной торговле.
11. Условия арендного договора и обязанности сторон.
12. Основные условия договоров международного производственного сотрудничества.
13. Основные условия договоров купли-продажи услуг (услуги по выбору студента).
14. Характеристика договоров на международные услуги по техническому обслуживанию производства.

15. Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи.
 16. Деятельность международных товарных бирж/аукционов.
 17. Международная встречная торговля и ее возможности для российских предприятий.
 18. Международные выставки и ярмарки как средство развития ВЭД российского предприятия.
 19. Программа подготовки и проведения коммерческих переговоров (предмет и задачи переговоров по выбору студента).
 20. Международный обмен технологией.
- Инкотермс. Сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки.
21. Структура, функции, организация работы отделов ВЭД и внешнеторговых фирм.
 22. Анализ схем заключения экспортных и импортных контрактов.
 23. Анализ структур управления ВЭД предприятий.
 24. Анализ содержания отдельных контрактов.
 25. Международная электронная торговля.
 26. Экспортный потенциал российских предприятий.
 27. Инвестиционный рейтинг предприятий РФ.
 28. Условия перемещения товара через границу.
 29. Экспортный и валютный контроль в России.
 30. Роль торгово-промышленных палат в организации и обеспечении ВЭД.
 31. Взаимодействие власти и бизнеса в организации ВЭД.
 32. Товарная номенклатура ВЭД.
 33. Значение «Гармонизированной системы» в экспортной и импортной деятельности.
 34. Роль государственных организаций в регулировании ВЭД.
 35. Сертификация в мировой торговле.
 36. Стратегии предприятий в сфере ВЭД.
 37. Препятствия ВЭД российских предприятий в зарубежных странах.
 38. Роль ВЭД в деятельности современных российских предприятий.
 39. Международный бизнес.
 40. Консалтинговое сопровождение внешнеэкономической сделки.
 41. Экономическая безопасность ВЭД предприятия.
 42. Стратегическое планирование ВЭД

Примеры типовых заданий для практических занятий (модуль1).

Типовые оценочные материалы по теме 2 «Методы формирования контрактных цен товары».

Вопросы для устного опроса:

1. Состав и структура себестоимости
2. Классификация затрат
3. Удельная стоимость товара
4. График точки безубыточности
5. Инвестиции в ценообразование
6. Виды спроса и их роль в ценообразовании
7. Влияние конкуренции на ценообразование

Пример.

Задача 1. «Калькуляция затрат по видам на примере перевозки грузовым автомобилем»

Основная задача заключается, что бы студент не только умел отличать типы затрат, но и рассчитывать себестоимость.

Для примера я взято автотранспортное предприятие (АТП), в котором нужно рассчитать затраты за месяц.

Пример основных затрат для АТП приведен в таблице.

Таблица 1 - Основные затраты АТП

Тип затрат	Вид затрат	Приблизительные данные
Топливо на 1 км	<i>переменные</i>	15
ТО и ремонт на 1 км	<i>переменные</i>	3,5
Колеса на 1км	<i>переменные</i>	2,5
Амортизация на 1 км	<i>переменные</i>	8,8
Прочие расходы на 1 км	<i>переменные</i>	2
З/п водителя(месяц с отчислениями)	<i>постоянно-переменные</i>	40000+4р/км
Платон	<i>переменные</i>	2,34
Страховка ОСАГО (год)	<i>постоянные</i>	30000
Транспортный налог (год)	<i>постоянные</i>	32000
Управленческие затраты в месяц	<i>постоянные</i>	СЧ 00 000
Коммерческие затраты в месяц	<i>постоянные</i>	СЧ 0 000

Планный пробег = 16000 км. в месяц (q)

СЧ = выдается преподавателем и учитывает количество АТС (N_{АТС})

$Q = q * N_{АТС}$

Определить:

1. *Постоянные затраты FC за месяц*

Обратите внимание:

— данные страховки ОСАГО и транспортного налога даны на одно АТС в год.

Остальные в месяц.

— количество водителей принимаем равным АТС с окладом 40000 в месяц

2. *Удельно-постоянные расходы AFC*

3. *Удельно-переменные затраты AVC*

4. *Переменные затраты VC за месяц*

5. *Полные затраты TC за месяц*

6. *Удельные затраты ATC*

Задача 2 «Определение цены методом полных издержек»

Метод, основывается на полных издержках или полных удельных издержках и является одним из самых часто встречаемых в российской практике.

Суть метода, состоит в добавлении к полным удельным издержкам надбавки, чаще всего в виде процента прибавочной стоимости (или прибыли).

$$P = \frac{VC+FC}{Q} * \left(1 + \frac{R}{100}\right) = ATC * \left(1 + \frac{R}{100}\right) \quad (1)$$

где P — продажная цена;

Q — объем продаж;

R — ожидаемая (нормативная) рентабельность, %;
VC — переменные затраты;
FC — постоянных затраты.
ATC – удельные общие затраты

Типовые оценочные материалы по теме 3 Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки

Сфера использования терминов Инкотермс – договоры купли-продажи материальных товаров, т.е. тех товаров, которые физически перемещаются через границы государств или во внутренней торговле (например, между странами ЕАЭС).

Правила Инкотермс регламентируют:

- Статус контракта: является ли контракт договором купли-продажи, или договором аренды, или каким-то еще видом договора;
- Ассортимент(спецификация) товара, являющегося предметом договора;
- Валютно-финансовые условия контракта, виды и способ платежа за товар;
- Способы правовой защиты и применимое право к договору;
- Последствия нарушения условий договора и санкции;
- Запрет на ввоз/вывоз товара (экспорт/импорт);
- Форс-мажорные обстоятельства;
- Право интеллектуальной собственности;
- Переход права собственности на товар.

Существует 11 терминов условий поставки в ИНКОТЕРМС 2020, разделенных на 4 группы:

- **Группа E (самовывоз.): EXW;**
- **Группа F (за перевозку платит покупатель): FCA, FAS, FOB;**
- **Группа C (за перевозку платит продавец): CPT, CIP, CFR, CIF;**
- **Группа D (доставка): DAP, DPU, DDP.**

Перечень условий поставки ИНКОТЕРМС 2020

1. **EXW** – покупатель забирает у продавца товар в месте изготовления, это называют "самовывоз". Покупатель всё делает сам: за таможку, доставку и растаможку товара.
2. **FCA** – продавец должен за таможить товар и погрузить его в предоставленный покупателем транспорт. Покупатель обязан через перевозчика выдать продавцу документ об отгрузке товара для возмещения НДС.
3. **FAS** – продавец должен доставить товар на причал и расположить его напротив указанного судна. Покупатель принимает товар и осуществляет его погрузку.
4. **FOB** – продавец за тамаживает груз и размещает его на судне, после этого ответственность переходит к покупателю.

5. **CFR** – продавец затамаживает груз, размещает его на судне и доставляет до порта назначения. После размещения груза на судне ответственность переходит к покупателю. Страховку груза осуществляет покупатель.
6. **CIF** – как CFR продавец осуществляет затаможку, погрузку и перевозку груза. Отличие от CFR состоит в страховке груза продавцом.
7. **CPT** – продавец осуществляет затаможку, погрузку и перевозку груза. После погрузки на транспорт перевозчика ответственность переходит к покупателю, хотя доставка оплачивается продавцом. Страховой договор продавец заключать не обязан.
8. **CIP** – продавец осуществляет затаможку груза, погрузку, перевозку и разгрузку, после этого ответственность переходит покупателю. Страховку груза осуществляет продавец.
9. **DPU** (ранее DAT) – продавец затаможивает груз, перевозит и разгружает в терминале, после ответственность за груз переходит к покупателю. Страхование груза не входит в обязанности продавца.
10. **DAP** – продавец затаможивает груз, перевозит его и предоставляет покупателю для разгрузки, после этого ответственность за груз переходит покупателю. Страхование груза в обязанности продавца не входит.
11. **DDP** – продавец должен затаможить груз и доставить его в указанное покупателем место, разгрузить и растаможить его. Страхование груза в обязанности продавца не входит. Официальный сайт: <https://ucsol.ru/information/inkoterm-2020>

Пример (задача о базисных условиях поставок)

Определить, какие базисные условия поставки будут использованы покупателем, и в соответствии с этим какая будет цена партии оборудования украинского строительного предприятия (производителя) в г. Донецке, если московская фирма заключила контракт с украинской фирмой при условиях, что оборудование будет загружено и транспортировано покупателем непосредственно со склада завода-производителя в г. Донецк.

Исходные данные, усл. ед.

Показатели	Условные обозначения	Значения
Себестоимость единицы продукции, усл. ед.	C	780
Объем закупок (продаж) товаров, усл. ед.	O	46
Прибыль, усл. ед.	П	6500
Расходы на упаковку и маркировку товара, усл. ед.	P1	1300
Расходы по погрузке товара на складе продавца, усл. ед.	P2	140
Расходы на перевозку товара от склада продавца до основных перевозочных средств, усл. ед.	P3	188
Расходы по выгрузке товара (на железнодорожной станции), усл. ед.	P4	126
Расходы на складирование товара в пункте перевалки грузов, усл. ед.	P5	230
Прочие расходы в стране экспортера, усл. ед.	P6	92
Расходы на экспортные формальности, усл. ед.	P7	116
Расходы на погрузку товара на основной транспорт, усл. ед.	P8	132

Расходы на транспортировку товара от пункта перевалки в стране экспортера до пункта в стране импортера, усл. ед.	P9	455
Расходы на страхование товара в стране экспортера, усл. ед.	P10	1745
Расходы на страхование товара от пункта перевалки в стране экспортера до пункта перевалки в стране импортера, усл. ед.	P11	1345
Расходы на перевозку товара до границы экспортера, усл. ед.	P12	389
Расходы на перевозку товара до границы импортера, усл. ед.	P13	2788
Расходы на доставку товаров в пункт назначения (порт), усл. ед.	P14	4265
Расходы на импортные формальности, усл. ед.	P15	463
Расходы на выгрузку товара с основного транспортного средства в пункте перевалки, усл. ед.	P16	374
Расходы по складированию в пункте перевалки, усл. ед.	P17	142
Расходы на погрузку товара в пункте перевалки, усл. ед.	P18	123
Расходы на перевозку товара от основного транспортного средства до склада покупателя, усл. ед.	P19	798
Расходы на выгрузку товара на складе покупателя, усл. ед.	P20	3522

Решение:

Расходы по доставке товара, которые несет продавец, включаются в цену товара. При определении обязанностей продавца следует ориентироваться на то, в какую из групп – E, F, C или D – входит данное базисное условие поставки товара.

В данном случае указанное условие поставки входит в группу E, при этом цена товара на базисных условиях поставки – «франко-завод» - EXW:

$$Ц=C*O+П+P1.$$

Соответствующие условные обозначения приведены при описании условия задачи.

Данные условия означают, что продавец считается выполнившим обязанности по поставке, если он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например, на заводе, фабрике и т.п.). Продавец не отвечает на погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенное оформление товара для экспорта.

Цена партии оборудования равна:

$$Ц=780*46+6500+1300=43680.$$

Условия поставки – EXW, цена партии товара – 43680 усл. ед.

Примеры типовых заданий для практических занятий (модуль2).

Типовые оценочные материалы по теме 2 Контрактная цена – база для определения таможенной стоимости и таможенных платежей

Задачи по таможенной стоимости: задача 1 (метод 1, дополнительные начисления и вычеты)

На условия СРТ-Москва (Инкотермс 2020) на таможенную территорию Союза ввозится пиво солодовое в количестве 10 000 бутылок. Согласно спецификации к договору купли-продажи и инвойсу стоимость ($C_{вт}$) партии пива составляет 700 000 р. В соответствии с договором транспортировки и счетом на оплату транспортных услуг расходы по доставке товара от Праги до Москвы составляют 60 000 р., из них до места прибытия на таможенную

территорию Союза – 25 000 р. При декларировании предоставлен страховой полис на сумму 14 000 р. На основании положений договора купли-продажи установлено, что покупатель предоставил производителю пива этикетки в количестве 10 000 шт. стоимостью 5 р. за 1 шт. по сниженной цене 2 р. за 1 шт. Также покупатель оплатил дизайн этикетки в сумме 10 000 р., который был выполнен на территории Российской Федерации.

Задание: определить таможенную стоимость товара.

Решение.

Условие поставки CPT (Carriage Paid To) предусматривает, что продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения (в нашем примере – Москва), а покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара после передачи товара перевозчику. То есть, покупатель оплачивает страховку товара ($P_{стр}$) в сумме 10 000 р., следовательно, стоимость страховки не включена в цену товара, и в соответствии с порядком применения первого метода определения таможенной стоимости подлежит дополнительному начислению к цене (подпункт 6 пункта 1 статьи 40 ТК ЕАЭС).

Также известно, что покупатель предоставил производителю пива этикетки в количестве 10 000 шт. стоимостью 5 р. за 1 шт. по сниженной цене 2 р. за 1 шт., и на основании подпункта 2«а» пункта 1 статьи 40 ТК ЕАЭС расходы в сумме разницы стоимости этикеток и цены, по которой они были проданы производителю пива, подлежат дополнительному начислению к цене:

$$C_{ту} = 10\,000 \text{ шт.} \times 5 \text{ р.} - 10\,000 \text{ шт.} \times 2 \text{ р.} = 30\,000 \text{ р.}$$

Кроме того, таможенная стоимость ввозимых товаров не должна включать в себя расходы на перевозку (транспортировку) ввозимых товаров по таможенной территории Союза от места прибытия таких товаров на таможенную территорию Союза (подпункт 2 пункта 2 статьи 40 ТК ЕАЭС), а это означает, что при определении таможенной стоимости из цены следует вычесть расходы на перевозку товаров по таможенной территории Союза ($P_{тр} = 60\,000 - 25\,000 = 35\,000 \text{ р.}$).

Стоимость дизайна этикеток не подлежит дополнительному начислению к цене, т.к. данная работа была выполнена на территории Союза (подпункт 2«г» пункта 1 статьи 40 ТК ЕАЭС).

Таким образом, с учетом того, что указанные выше расходы подтверждены документально, формула для расчета таможенной стоимости примет вид:

$$ТС = Ц_{вт} + C_{ту} + P_{стр} - P_{тр}$$

следовательно

$$ТС = 700\,000 + 10\,000 + 30\,000 - 35\,000 = 705\,000 \text{ р.}$$

Задачи по таможенной стоимости: задача 2 (метод 1, дополнительные начисления и вычеты)

На условиях поставки FCA-Турин (Инкотермс 2020) на таможенную территорию Союза ввозится оборудование для производства молока. В соответствии с договором купли-продажи и инвойсом, оборудование поставляется с монтажом. Согласно спецификации к договору купли-продажи и инвойсу стоимость ($Ц_{вт}$) оборудования составляет 300 000 долл. США, в том числе монтаж 1 500 долл. США. В соответствии с договором транспортировки и счетом на оплату транспортных услуг товар отгружался не со склада продавца и расходы по доставке товара до МАПП Суджа (граница России)

составляют 5 000 долл. США. При декларировании предоставлен страховой полис на сумму 3 000 долл. США.

Задание: определить таможенную стоимость товара.

Решение.

Условие поставки FCA (Free Carrier) предусматривает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента передачи товара перевозчику в названном месте (в нашем примере – Турин), и с этого момента все риски и расходы возлагаются на покупателя. То есть, покупатель оплачивает транспортировку товара ($P_{пер}$) в сумме 5 000 долл. США и его страховку ($P_{стр}$) в сумме 3 000 долл. США. Следовательно, указанные расходы не включены в цену товара, и в соответствии с порядком применения первого метода определения таможенной стоимости подлежат дополнительному начислению к цене (подпункты 4, 6 пункта 1 статьи 40 ТК ЕАЭС).

Кроме того, таможенная стоимость ввозимых товаров не должна включать в себя расходы на производимый после ввоза товаров на таможенную территорию Союза монтаж в отношении оборудования (подпункт 1 пункта 2 статьи 40 ТК ЕАЭС), а это означает, что при определении таможенной стоимости из цены следует вычесть стоимость монтажа ($P_{всм}$) в сумме 1 500 долл. США.

Таким образом, с учетом того, что указанные выше расходы подтверждены документально, формула для расчета таможенной стоимости примет вид:

$$ТС = Ц_{вт} + P_{пер} + P_{стр} - P_{всм}$$

следовательно

$$ТС = 300\,000 + 5\,000 + 3\,000 - 1\,500 = 306\,500 \text{ долл. США.}$$

Задачи по таможенной стоимости: задача 3 (методы 2 и 3, определение идентичности и однородности товаров)

На таможенную территорию Союза ввозятся туфли мужские, 42 размера, коричневого цвета, изготовленные из кожи. Согласно информационным базам данных таможенного органа ранее были ввезены и выпущены туфли того же производителя, такого же размера, фасона, модели и изготовленные из того же материала, что и ввозимый товар, однако имеющие другой цвет – черный.

Задание: определить являются ли товары идентичными или однородными.

Решение.

Данные товары одинаковы во всех отношениях, но имеют незначительные расхождения во внешнем виде (цвете). Такое расхождение можно признать незначительным если оно не влияет на стоимость товара, в связи с чем названные туфли являются идентичными товарами.

Однако если ввозимые туфли будут иметь перфорированный рисунок, а ранее ввезенные и выпущенные туфли такого рисунка не имеют, но во всех остальных характеристиках они абсолютно одинаковые, такое расхождение нельзя признать незначительным, и, следовательно, названные туфли не являются идентичными. При этом, с учетом того что туфли изготовлены по одному стандарту, из одинаковых материалов, имеют одинаковую репутацию на рынке и являются коммерчески взаимозаменяемыми, они могут быть признаны однородными.

Задачи по таможенной стоимости: задача 4 (методы 2 и 3, определение идентичности и однородности товаров)

На таможенную территорию Союза ввозятся чайники электрические под товарным знаком «Прометей», продукция которого только появилась на рынке. Согласно информационным базам данных таможенного органа ранее были ввезены и выпущены электрические чайники с такими же характеристиками, что и у ввозимого товара, но под

товарным знаком «Одиссей», продукция которого давно представлена на рынке и пользуется спросом у потребителей.

Задание: определить являются ли товары идентичными или однородными.

Решение.

В связи с тем, что данные товары произведены под разными товарными знаками, и у этих знаков различная репутация на рынке, что будет оказывать влияние на цену, данные чайники нельзя признать ни идентичными, ни однородными.

Задачи по таможенной стоимости: задача 5 (методы 2 и 3, определение идентичности и однородности товаров)

На таможенную территорию Союза ввозится дезодорант под торговой маркой «Freshness», произведенный во Франции. Согласно информационным базам данных таможенного органа ранее был ввезен и выпущен такой же дезодорант, под той же торговой маркой «Freshness», но произведенный в Великобритании.

Задание: определить являются ли товары идентичными или однородными.

Решение.

В связи с тем, что данные товары произведены в разных странах, они не могут быть признаны ни идентичными, ни однородными.

1. Показатели сделки по импорту на единицу продукции следующие: таможенная стоимость, переведенная по курсу Банка России, равна 1000 руб.; таможенная импортная пошлина составляет 20%; ставка таможенного сбора — 500 руб.; акциз — 50 руб.; НДС — 20%; внутренние расходы импортера без НДС — 100 руб.; цена возможной реализации на внутреннем рынке импортера — 2000 руб. Имеет ли смысл импортеру проводить сделку?

2. Рассчитайте контрактную цену товара. Из Пекина (КНР) в Санкт-Петербург (РФ) ввозится партия товара в количестве 1000 штук. Цена товара с завода – изготовителя – 100 000 долл. США, стоимость доставки товара погрузки товара до порта Пекина – 300 долларов США. Услуги порта Пекина – 100 долларов США. Фрахт от Пекина до Санкт-Петербурга составил 4000 долларов. Сделка заключена на условиях поставки FOB-Пекин.

Цены, полученные в результате всех конкурентных материалов, необходимо привести к единым коммерческим условиям приобретения товара, приняв один конкурентный материал за эталон. Только потом эти цены можно использовать для определения цен предложений и сделок. К наиболее важным поправкам, которые распространены в коммерческом мире следует отнести: поправки на уторговывание, поправки на количество, поправки на условия платежа, поправки на место поставки, поправки на сроки поставки, поправки на сезонность, поправки на инфляцию

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов основная литература:

1. Балабин, О. И. Таможенное регулирование внешней торговли: учебное пособие / О. И. Балабин, О. Б. Сокольникова. — Санкт-Петербург: Троицкий мост, 2021. — 222 с. — ISBN 978-5-4377-0145-4. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/104457.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Дробот Е.В. Практикум по обоснованию контрактных цен : учебное пособие / Дробот Е.В.. — Санкт-Петербург : Троицкий мост, 2017. — 177 с. — ISBN 978-5-4377-0089-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/57324.html> (дата обращения: 01.10.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
3. Мантусов В.Б. Ценообразование во внешней торговле [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Таможенное дело»,

- направлению подготовки «Экономика», профиль «Мировая экономика» / В.Б. Мантусов. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2019. — 247 с. — 978-5-238-03051-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70842.html>
4. Агапова А.В. Конспект лекций по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле». Учебное пособие. — СПб: Университет ИТМО, 2017. — 95 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>
 5. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04530-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://bibli-online.ru/bcode/450125>

7.Оценочные средства

Модуль 1 (семестр1)

7.1.1. Вопросы к первой рубежной аттестации

1. Мировой рынок. Мировые цены и цены мирового рынка.
2. Факторы, модифицирующие рыночные цены в международной торговле.
3. Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка
4. Классификации видов цен мирового рынка.
5. Источники информации о мировых ценах
6. Общая схема расчета цены.
7. Этапы формирования контрактных цен.
8. Затратные методы ценообразования.
9. Рыночные методы определения цен.
10. Параметрические методы ценообразования.
11. Международная торговля: понятие, особенности, тенденции развития.
12. Валютный курс и цены.
13. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности.
14. Ценовая политика внешнеторгового контракта.
15. Контрактная цена и правила ее фиксации.
16. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию: поправка на условия продажи (оптом и в розницу), на снижение издержек производства и рост производительности труда, на серийность, на комплектацию.
17. Поправка на валюту предстоящей сделки.
18. Поправка на срок предстоящей сделки.
19. Поправки на условия платежа.
20. Поправка на дополнительные условия контракта.
21. Поправки на разницу в технико-экономических параметрах.

Образец теста

Вариант 1

1. Особенность оптовых цен:
 - а) назначаются на крупные партии товара;
 - б) по такой цене товар продается промежуточному потребителю;
 - в) по такой цене товар покупается для конечного потребления;
 - г) по такой цене товар продается населению.

7.1.2. Вопросы ко второй рубежной аттестации

1. Методы и приемы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Государственное регулирование цен (тарифов) во внешней торговле.
2. Виды налогов, отчислений и пошлин.
3. Влияние налогообложения на цену товара.
4. Налоговые аспекты внешнеторгового ценообразования.
5. Государственное регулирование цен.
6. Государственное антимонопольное регулирование.
7. Методы прямого и косвенного регулирования цен.
8. Тарифные и нетарифные методы регулирования цен. Влияние валютного курса на цену товара.
9. Спрос и предложение, как основные ценообразующие факторы.
10. Спрос. Виды и формы спроса.
11. Методы изучения спроса. Факторы, влияющие на спрос.
12. Оценка спроса для целей ценообразования.
13. Анализ платежеспособности населения.
14. Конкуренция. Виды и формы конкуренции.
15. Методы изучения конкуренции.
16. Определение спроса на товар или услугу.
17. Методы продвижения товаров или услуг на иностранном рынке и их влияние на ценообразование.
18. Акции и скидки в системе ценообразования.
19. Роль логистики в формировании цен. Логистическая цепь. Логистические затраты в системе ценообразования.
20. Ценообразование и маркетинговая политика фирмы.
21. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования.
22. Разработка стратегии и тактики ценообразования предприятия, работающего на внешнем рынке.
23. Ценообразование и особенности конкуренции на мировых рынках.
24. Стратегии ценообразования, применяемые фирмой на рынках других стран, виды стратегий ценообразования и условия их применения, связь ценовых стратегий с жизненным циклом товара.
25. Организация конъюнктурно-ценовой работы для осуществления внешнеторговых операций.
26. Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности фирмы.

Образец теста

Установите последовательность в алгоритме формирования контрактных цен.

- а) включение экспортной пошлины;
- б) выбор на мировом рынке цены-ориентира;
- в) приведение этой цены к условиям сделки (с учетом качества товара, транспортировки, платежа, страхования, хранения и т. д.); г) перевод валюты по курсу Банка России на дату заключения сделки

Модуль 2 (семестр 2)

7.1.3. Вопросы к первой рубежной аттестации

1. Контрактная цена.
2. Классификация контрактных цен.
3. Особенности формирования контрактных цен на экспортные и импортные товары. Методы установления цен на экспортируемую продукцию.
4. Методы установления цен на импортируемую продукцию.
5. Формирование внутренних розничных цен на импортные товары.
6. Основные этапы подготовки внешнеторговых сделок.
7. Таможенные пошлины и тарифы.
8. Порядок исчисления таможенных пошлин.
9. Определение таможенной стоимости товара различными методами.
10. Влияние базисных условий поставки на цену товара. ИНКОТЕРМС-2020.
11. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы E
12. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы F
13. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы C
14. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы D
15. Понятие и показатели экономической эффективности внешней торговли.
16. Определение экономической эффективности экспортных и импортных операций. Определение экономической эффективности импортных операций.
17. Экономическая эффективность товарообменных (бартерных) операций.

7.1.4. Вопросы ко второй рубежной аттестации

1. Ценообразование на мировом рынке нефти и нефтепродуктов (виды и группы цен; ценовая политика государств экспортеров и импортеров; факторы, определяющие цены в международной торговле; источники информации).
2. Цены на продукцию лесопромышленного комплекса и их динамика.
3. Особенности международной торговли зерном и др. продовольственными товарами.
4. Особенности международной торговли золотом на мировом рынке.
5. Особенности организации международной торговли машинами и оборудованием по видам.
6. Функции документов необходимых для подтверждения контрактной цены при декларировании товаров: счет-фактура (инвойс) или счет-проформу; банковские платежные документы; другие платежные и/или бухгалтерские документы, отражающие стоимость товара; анализ транспортных (перевозочных) документов; страховые документы, если они имеются, в зависимости от установленных договором условий поставки
7. Контроль таможенной стоимости товаров: основные положения
Порядок контроля таможенной стоимости товаров до их выпуска
Порядок проведения дополнительной проверки
Контроль таможенной стоимости товаров после их выпуска
8. Порядок корректировки таможенной стоимости.
9. Процедура корректировки таможенной стоимости товаров.
10. Правила заполнения формы корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей.

7.2 Вопросы итогового контроля зачет (экзамен)

1. Товар и цена как экономические категории.
2. Функции цены. Виды цен мирового рынка.
3. Скидки с цены.
4. Состав и структура цены.
5. Схема расчета контрактной цены.

6. Этапы формирования контрактных цен.
7. Затратные методы ценообразования.
8. Рыночные методы определения цен рынка.
9. Параметрические методы ценообразования.
10. Контрактная цена и правила ее фиксации.
11. Состав и структура контрактной цены.
12. Влияние базисных условий поставки на цену товара
13. Влияние базисных условий поставки на цену товара. ИНКОТЕРМС-2020.
14. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы E
15. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы F
16. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы C
17. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы D
18. Специфика определения цен на экспортируемую и импортируемую продукцию.
19. Правила выбора контрактных цен при торговле сырьевыми и продовольственными товарами.
20. Особенности выбора контрактных цен при поставке машинотехнической продукции.
21. Особенности формирования контрактных цен при заключении сделок купли-продажи товаров массового спроса.
22. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию.
23. Поправка на условия продажи (оптом и в розницу);
24. Поправка на снижение издержек производства и рост производительности труда;
25. Поправка на серийность; поправка на комплектацию;
26. Поправка на валюту предстоящей сделки;
27. Поправка на срок предстоящей сделки; поправки на условия платежа;
28. Поправка на дополнительные условия контракта; поправка на уторговывание;
29. Поправки на разницу в технико-экономических параметрах.
30. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности.
31. Таможенные пошлины и тарифы. Порядок исчисления таможенных пошлин.
32. Определение таможенной стоимости товара: методом по цене сделки с ввозимыми товарами; методом по цене сделки с идентичными товарами;
33. Определение таможенной стоимости товара: методом по цене сделки с однородными товарами; методом на основе вычитания стоимости;
34. Определение таможенной стоимости товара: методом на основе сложения стоимости; резервным методом
35. Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению внешнеэкономической деятельностью предприятий.
36. Показатели эффекта и эффективности.
37. Экономическая эффективность экспорта.
38. Экономическая эффективность импорта.
39. Экономическая эффективность экспортно-импортных операций.
40. Экономическая эффективность товарообменных операций.
41. Методология расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок.
42. Налоговый контроль за формированием цен на товары, работы и услуги.
43. Случаи, когда государственные контрольные органы вправе контролировать правильность определения цены товаров.
44. Возможности обоснования примененных цен.
45. Полномочия таможенных органов при осуществлении налогового контроля.
46. Порядок проверки обоснованности внешнеторговых контрактных цен таможенными органами:
47. Определение права таможенных органов контролировать применение цены;
48. Обоснование примененной цены сделки; определение рыночной цены сделки;
49. Сравнение рыночной цены с примененной ценой реализации.

50. Международная торговля: понятие, особенности, тенденции развития.
51. Валютный курс и цены.
52. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности.
53. Ценовая политика внешнеторгового контракта.
54. Контрактная цена и правила ее фиксации.
55. Расчет цен на экспортируемую продукцию.
56. Расчет цен на импортируемую продукцию.
57. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию:
58. Правила выбора контрактных цен при торговле сырьевыми и продовольственными товарами.
59. Особенности выбора контрактных цен при поставках машинно-технической продукции.
60. Особенности формирования контрактных цен при заключении контрактов купли-продажи товаров массового спроса.
61. Влияние базисных условий поставки на цену товара.
62. Этапы формирования контрактных цен.
63. Затратные методы ценообразования.
64. Рыночные методы определения цен.
65. Определение цен с ориентацией на спрос.
66. Определение цен с ориентацией на конкуренцию.
67. Методы определения цен на новые товары.
68. Нормативные методы обоснования оптовых цен на новую продукцию.
69. Определение таможенной стоимости товара.
70. Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению внешнеэкономической деятельностью предприятий.
71. Экономическая эффективность экспортно-импортных операций.
72. Методология расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок.
73. Налоговый контроль за формированием цен на товары, работы и услуги.
74. Порядок проверки обоснованности внешнеторговых контрактных цен таможенными органами:
75. Обоснование примененной цены сделки; определение рыночной цены сделки
76. Сравнение рыночной цены с примененной ценой реализации.

Образец билета к экзамену(зачету)

Билет №1

Дисциплина _____

Группа _____ Семестр _____

1. Методология расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок
2. Специфика определения цен на экспортируемую и импортируемую продукцию.
3. Практическое задание

Составитель _____

Зав. кафедрой _____

7.3. Текущий контроль

Типовая контрольная работа Модуль 1

“Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка”

Задание 1. Отметьте правильный ответ. Договор мены является договором: 1) консенсуальным, возмездным и взаимным; 2) организационным, безвозмездным; 3)

реальным, безвозмездным и взаимным; 4) обязательным, возмездным. 3 Задание 2. 1. Определите: А) сумму маржинального дохода и прибыли как на одно изделие, так и на весь объем продаж; Б) рентабельность: доля маржинального дохода и прибыли в цене изделия 2. Проанализируйте, как изменится маржинальный доход и прибыль, если организация будет выпускать 1200 штук изделий. А) Предприятие выпустило и реализовало покупателям 1000 штук изделий - отпускная цена за штуку 2000 руб. - НДС 18% Б) Затраты на производство и продажу всей партии составили 1600000 руб., в том числе: - переменные 115 0000 руб. - постоянные 450 000 руб.

Типовая контрольная работа Модуль2

«Контрактная цена – основа расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок»

Задание 1.

Выделите правильный вариант ответа

Клиринговые валюты – это: а) национальная денежная единица, полученная путем купли или продажи значительного объема иностранной валюты государственными органами;

б) национальные кредитно-денежные средства ведущих стран — участниц мировой торговли, которые используются для международных расчетов по внешнеторговым операциям и при определении мировых цен;

в) расчетные валютные единицы, которые существуют только в безналичной форме и используются только странами -участницами платежного соглашения при проведении взаимных расчетов за поставленные товары и услуги.

Задание 2. Решите задачу. 1.Определите планируемую цену продажи на импортный товар,купаемый организацией розничной торговли за счет собственных валютных средств. 2. Определите, выгодно ли организации импортировать товар, если рыночная цена на аналогичные товары составляет 2500 руб. за единицу. 3.Таможенная стоимость - 60 долларов США. Курс рубля по отношению к доллару, установленный Центральным банком РФ на дату принятия таможенной декларации, - 60 руб. Таможенная пошлина -15%. 4.НДС, взимаемый при таможенном оформлении, и при выпуске, товара в свободное обращение - 18%. 5.Сборы за таможенное оформление - 3 тыс. руб. 6.Торговая надбавка - 25%.

Вопросы для блиц-опроса

1. Каковы основные этапы развития теории стоимости?
2. С именами каких ученых связана история возникновения и развития этой теории?
 1. В чем сущность категории «стоимости» как основы цены?
 3. Что означает понятие «предельная полезность»?
 4. Перечислите основные факторы, влияющие на уровень цены, согласно теориям факторов производства.
 5. В чем заключаются недостатки криминалисткой теории потребительского поведения?
 6. Какой фактор (спрос или предложение) имеет главенствующее значение при формировании цены?
 7. Назовите современные теории ценообразования?
 8. Какие задачи решает предприятие с помощью цены?
 9. Перечислите функции цены. Назовите те из них, которые наиболее адекватны рыночной экономике.
 10. Какие ценообразующие факторы вы знаете? Как их можно классифицировать?
 11. Какие факторы ценообразования относятся к внутренним?
 12. Какие факторы ценообразования являются внешними по отношению к предприятию и почему?
 13. Каковы общие подходы к классификации цен?
 14. Перечислите основные группы цен. Назовите сферу, специфику и ограничения их применения в российских условиях.

15. Охарактеризуйте виды цен в зависимости от условий поставки и продажи товара.
16. В чем заключается разница между твердыми и подвижными ценами, номинальными и ценами реальных сделок и контрактов?
17. Какие виды франко вы знаете?
18. Что понимается под системой цен?
19. Чем объясняется взаимосвязь множества цен и их видов, действующих в экономике?
20. Каковы элементы цены и какую роль в составе цены играют себестоимость, скидки и наценки, налоги?
21. Каковы основные цели и инструменты ценовой политики предприятия?
22. Какие виды организационных решений необходимо применять в процессе ценообразования?
23. Назовите основные этапы процесса ценообразования и раскройте их основное содержание.
24. Какие структурные подразделения предприятия участвуют в процессе установления цен и реализации ценовой политики?
25. Какие виды стратегий ценообразования наиболее полно отражают соотношение «цена-качество»?
26. Зависит ли выбор стратегии ценообразования от фазы жизненного цикла товаров?
27. Какие цели ценовой политики могут иметь долгосрочный характер?
28. Какие цели ценовой политики могут быть только краткосрочными и почему?
29. Чем определяется верхний и нижний предел цены?
30. Чем отличаются затратные и рыночные методы ценообразования?
31. Какие методы ценообразования наиболее прогрессивны в рыночных условиях?
32. В чем заключается сущность параметрических методов?
33. Каковы преимущества и недостатки балльного метода?
34. Определите структуру современного мирового хозяйства.
35. Назовите основные этапы развития внешней торговли.
36. Чем характеризуется современный этап развития международной торговли?
37. Назовите основные показатели международной торговли
38. Объясните разницу между понятиями «внешняя торговля» и «мировая торговля».
39. Сформулируйте, в чем заключается различие понятий «внешняя торговля» и «мировая торговля»; «внутренний рынок» и «национальный рынок»; «международный рынок» и «мировой рынок».
40. Что представляет собой мировая цена?
41. Какие основные источники могут быть использованы для получения информации о мировых ценах?
42. Каковы особенности формирования мировых цен на сырье?
43. Каковы основные признаки, характеризующие мировые цены?
44. Под влиянием каких факторов формируется мировая цена?
45. Каковы причины отклонения мировых цен от цен внутреннего рынка?
46. Какие виды цен используются во внешнеэкономической деятельности?
47. Какие виды ценовой информации применимы для различных условий внешнеторговых сделок?
48. Назовите основные формы цены контракта.
49. Что такое скользящие цены, когда они применяются и как рассчитываются?
50. Назовите способы корректировки контрактных цен.
51. Какие виды поправок вносятся при расчете внешнеторговых цен.
52. Приведите основные виды ценовых скидок.
53. Как осуществляется расчет внутренней цены импортного товара?
54. Как осуществляется расчет цены при экспорте товаров?
55. Понятие и сущность таможенной пошлины.
56. Методология обоснования и расчета таможенной пошлины. 57. Виды, характеристика,

цели применения таможенных пошлин.

58. Влияние таможенных пошлин на внешнеторговую деятельность и национальную экономику.

59. Что служит облагаемой базой для начисления адвалорных таможенных пошлин?

60. Перечислите методы определения таможенной стоимости.

61. Каково влияние базисных условий поставки на определение таможенной стоимости ввозимых товаров?

Кейс-задание

Проанализируйте следующие ситуации и ответьте на поставленные вопросы.

1. Предприятие в Рязани закупило партию компьютеров в Корее с базисом поставки CIF Москва. Каковы обязательства сторон по исполнению контракта в соответствии с этим базисом? В чем ошибка предприятия с точки зрения: – неадекватности применения базиса; – излишних затрат на транспортировку; – дополнительных валютных затрат, возникших при исполнении этого контракта. Какой правильный базис поставки, с вашей точки зрения, должен быть применен?

7.4. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкалы оценивания.

Таблица 7

Планируемые результаты освоения компетенции	Критерии оценивания результатов		
	менее 41 баллов (неудовлетвори	41-60 баллов (удовлетворительно)	61-80 баллов (хорошо)
ПК-6: способность применять методы определения таможенной стоимости и контролировать перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС			
Знать: - теоретические и практические проблемы ценообразования в международной торговле; - практику формирования внешнеторговых контрактных цен; правила Incoterms; - порядок заполнения декларации таможенной стоимости; - порядок контроля таможенной стоимости;	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные знания, содержащие отдаленные пробелы знаний
Уметь: - выбирать методы определения таможенной стоимости и контролировать правильность выбора методов - определять величину таможенной стоимости - применять методы определения таможенной стоимости для различных категорий товаров; - выявлять признаки занижения таможенной стоимости .	Частичные умения	Неполные умения	Умения полностью сформированы, допускаются небольшие ошибки
Владеть: -способностью осуществлять анализ данных товаросопроводительных документов с целью определения и контроля правильности определения таможенной стоимости; -способностью осуществлять сравнительный анализ цен с учетом различий в условиях и обстоятельства сделки, базисов поставки Incoterms, с целью определения и контроля таможенной стоимости; - способностью заполнять декларацию таможенной стоимости и форму корректировки декларации на товары	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются про

7.5. Критерии оценивания текущей, рубежной и промежуточной аттестации

Оценивание учебной деятельности обучающихся и ее результатов при освоении дисциплины осуществляется в баллах по всем видам занятий (лекционные/практические/лабораторные/семинарские).

Текущий контроль успеваемости по дисциплине

Форма: оценка рефератов, сообщений, устный или письменный опрос по вопросам для обсуждения, тестирование, решение практических задач, оценка выполнения заданий для самостоятельной работы.

Цель процедуры: целью текущего контроля успеваемости по дисциплине (модулю) является оценка уровня выполнения обучающимися самостоятельной работы и систематической проверки уровня усвоения обучающимися знаний, приобретения умений, навыков и динамики формирования компетенций в процессе обучения.

Требования к банку оценочных средств: до начала проведения процедуры преподавателем подготавливается необходимый банк оценочных материалов для оценки знаний, умений, навыков. Банк оценочных материалов включает вопросы, перечень тем, выносимых на опрос, типовые задания и т.д. Из банка оценочных материалов формируются печатные бланки индивидуальных заданий. Количество вопросов, заданий в бланке индивидуального задания определяется преподавателем самостоятельно.

Описание проведения процедуры: каждому обучающемуся, принимающему участие в процедуре преподавателем выдается бланк индивидуального задания. После получения бланка индивидуального задания и подготовки ответов обучающийся должен в меру имеющихся знаний, умений, навыков, форсированности компетенции дать устные или письменные развернутые ответы на поставленные в задании вопросы и задания в установленное преподавателем время. Продолжительность проведения процедуры определяется преподавателем самостоятельно, исходя из сложности индивидуальных заданий, количества вопросов, объема оцениваемого учебного материала, общей трудоемкости изучаемой дисциплины (модуля) и других факторов.

При этом продолжительность проведения процедуры не должна, как правило, превышать двух академических часов.

Регламентом БРС ГНТУ предусмотрено 15 баллов за текущую аттестацию. Критерии оценки разработаны, исходя из разделения баллов: 15 баллов за освоение теоретических вопросов дисциплины, по 3 балла за ответы – на каждом практическом занятии по данной дисциплине. Баллы за тему выводятся как средний балл по заданным студенту вопросам, не считая количество «наводящих» и уточняющих вопросов.

Количество баллов (оценка)	Критерии оценивания
0 баллов выставляется студенту (неудовлетворительно)	если дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.
1 балл выставляется студенту (удовлетворительно)	если дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос, но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и

	причинно- следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Могут быть допущены 1–2 ошибки в определении основных понятий, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
2 балл выставляется студенту (хорошо)	если дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. В ответе допущены недочеты, исправленные студентом с помощью преподавателя.
3 балл выставляется студенту (отлично)	если дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента.

Рубежная аттестация является контрольной точкой по завершению отдельного раздела дисциплины, профессионального модуля и его составляющих (междисциплинарных курсов), имеющих логическую завершенность по отношению к установленным целям и результатам обучения и проводится с целью комплексной оценки уровня освоения программного материала.

Рубежный контроль проводится с целью своевременной корректировки результатов текущего контроля 2 раза за семестр и предполагает выявление учебных достижений студента за определенный промежуток семестра.

Критерии оценки (в рамках рубежной аттестации)

Регламентом БРС ГГНТУ предусмотрено 20 баллов за рубежную аттестацию. Критерии оценки разработаны, исходя из разделения баллов: 20 баллов за освоение теоретических вопросов дисциплины и выполнение тестовых заданий.

Критерии оценки выполнения тестовых заданий:

Количество баллов	Критерии оценивания
0 баллов	задание не выполнено (не найдено правильное решение).
5 баллов	Работа выполнена не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.
10 баллов	задание выполнено на 50%
15 баллов	Работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов.
20 баллов	задание выполнено на 100% (найденное правильное решение).

Критерии оценки знаний при написании контрольной работы (заочная форма)

Отметка «отлично» выставляется обучающемуся, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений. Отметка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя. Отметка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными понятиями выносимых на контрольную работу тем, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации. Отметка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов тем дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания.

Критерии оценивания реферата: Отметка «отлично» (до 15 баллов) выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы. Отметка «хорошо»(до 10 баллов) - основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, не выдержан объём реферата, имеются упущения в оформлении, не допускает существенных неточностей в ответе на дополнительный вопрос. Отметка «удовлетворительно»(до 5 баллов) - имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично, допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы, во время защиты отсутствует вывод. Отметка «неудовлетворительно» - тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы. Тематика рефератов выдается преподавателем в конце семинарского занятия

Промежуточная аттестация по дисциплине в виде зачета(экзамена).

Уровни и критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины

	Критерии оценивания	Итоговая оценка
Уровень 1 Недостаточный	0 баллов выставляется студенту, если студент неподготовлен: вопросы не раскрыты, в изложении ответов отсутствует четкая структура и логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений.	Неудовлетворительно/ незачтено
Уровень 2 Базовый	от 1 до 7 баллов выставляется студенту, если студент подготовлен слабо: вопросы полностью не раскрыты, в изложении ответов отсутствует четкая структура и логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений.	Удовлетворительно/ зачтено
Уровень 3 Повышенный	от 7 до 15 баллов выставляется студенту, если студент подготовлен хорошо: два вопроса полностью раскрыты, в изложении ответов прослеживается четкая структура и логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Студент свободно апеллирует терминами науки. Однако на дополнительные вопросы (1-2 вопроса) отвечает только с помощью преподавателя.	Хорошо / зачтено
Уровень 4 Продвинутый	от 15 до 20 баллов выставляется студенту, если студент подготовлен отлично и качественно: вопросы полностью раскрыты, в изложении ответов прослеживается четкая структура и логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Студент свободно апеллирует терминами науки. Способен ответить на дополнительные вопросы по билету (1-2 вопроса).	Отлично / зачтено

8. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень форсированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Форма проведения текущей аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования).

При тестировании для слабовидящих студентов используются фонды оценочных средств с укрупненным шрифтом.

На экзамен приглашается сопровождающий, который обеспечивает техническое сопровождение студенту. При необходимости студенту –инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене или (зачете).

Обучающиеся с ограниченными возможностями здоровья и обучающиеся инвалиды обеспечиваются печатными и электронными образовательными ресурсами (программы, учебные пособия для самостоятельной работы и т.д.) в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

1) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями по зрению:

- для слепых: задания для выполнения на семинарах и практических занятиях оформляются рельефно-точечным шрифтом Брайля или в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением для слепых, либо зачитываются ассистентом;

- письменные задания выполняются на бумаге рельефно-точечным шрифтом Брайля или на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых, либо надиктовывается ассистенту;

- обучающимся для выполнения задания при необходимости предоставляется комплект письменных принадлежностей и бумага для письма рельефно-точечным шрифтом Брайля,

компьютер со специализированным программным обеспечением для слепых;

- для слабовидящих:

- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- обучающимся для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

- возможно также использование собственных увеличивающих устройств;

- заданий оформляются увеличенным шрифтом.;

2) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

- для глухих и слабо слышащих:

- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного использования, при необходимости обучающимся предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального использования;

- предоставляются услуги суперпереводчика;

- для слепоглухих допускается присутствие ассистента, оказывающего услуги тифлосуперпереводчика (помимо требований, выполняемых соответственно для слепых и глухих);

3) для лиц с тяжелыми нарушениями речи, глухих, слабослышащих лекции и семинары, проводимые в устной форме, проводятся в письменной форме;

4) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения **опорно-двигательного аппарата**;

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата, нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей:

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовывается ассистенту;

- выполнение заданий (тестов, контрольных работ), проводимые в письменной форме, проводятся в устной форме путем опроса, беседы с обучающимся.

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

А) основная литература:

1. Балабин, О. И. Таможенное регулирование внешней торговли: учебное пособие / О. И. Балабин, О. Б. Сокольникова. — Санкт-Петербург: Троицкий мост, 2021. — 222 с. — ISBN 978-5-4377-0145-4. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/104457.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Дробот Е.В. Практикум по обоснованию контрактных цен : учебное пособие / Дробот Е.В.. — Санкт-Петербург : Троицкий мост, 2017. — 177 с. — ISBN 978-5-4377-0089-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/57324.html> (дата обращения: 01.10.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

3. Мантусов В.Б. Ценообразование во внешней торговле [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Таможенное дело», направлению подготовки «Экономика», профиль «Мировая экономика» / В.Б. Мантусов. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2019. — 247 с. — 978-5-238-03051-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70842.html>

5. Агапова А.В. Конспект лекций по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле». Учебное пособие. – СПб: Университет ИТМО, 2017. – 95 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>

6. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04530-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/450125>

Б) Интернет – ресурсы

1. Сайт Всемирной таможенной организации – www.wcoomd.org
2. Официальный сайт Федеральной таможенной службы.
3. Справочная правовая система «Консультант Плюс» - www.consultant.ru.
4. Сайт Всемирной таможенной организации - www.wcoomd.org.
5. Международный таможенный электронный журнал - www.worldcustomsjournal.org
6. Официальный сайт Евразийского экономического союза - www.consultant.ru
7. ЭБС IPRbooks - www.iprbookshop.ru
8. ЭБС «Консультант студента»).

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

- 1) ЭБС - библиотечный фонд «ГНТУ»;
- 2) Проектор

Составитель:

Доцент кафедры «ИП и Ю»

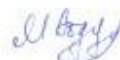


/М.С. Рабуева/

СОГЛАСОВАНО:

Зав. кафедрой

«ИП и Ю»



/М.А. Абдулкадырова/

Директор ДУМР



/М.А. Магомаева/