

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков  
Должность: директор  
Дата подписания: 10.01.2023 16:55:20  
Уникальный программный ключ:  
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9d2

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»  
Северо-Западный институт управления - филиал РАНХиГС  
«Факультет таможенного администрирования и безопасности»  
«Кафедра таможенного администрирования»**

УТВЕРЖДЕНА

на заседании методической комиссии

Протокол №1 от «30» августа 2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.ДВ.03.02 «Анализ контрактных цен»

АКЦ

38.05.02. «Таможенное дело»

Специализация «Таможенные операции и таможенный контроль»

Квалификация: специалист таможенного дела

Формы обучения: очная/заочная

Год набора - 2021

Санкт-Петербург, 2021 г.

**Автор–составитель:**

Доцент кафедры таможенного администрирования, к.э.н.

А.Е. Эмирова

**Заведующий кафедрой**

таможенного администрирования, кандидат экономических наук

А.Г. Гетман.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
  - 6.1. Основная литература
  - 6.2. Дополнительная литература
  - 6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
  - 6.4. Нормативные правовые документы
  - 6.5. Интернет-ресурсы
  - 6.6. Иные источники
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

**1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы**

1.1. Дисциплина «Анализ контрактных цен» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПКс -1	Способность использовать специальные программные средства при осуществлении таможенных операций, связанных с заполнением таможенной декларации.	ПКс-1.1	Применяет систему управления рисками при контроле осуществления таможенных операций, связанных с заполнением таможенной декларации.
ПКс-2	Способность оформлять документы, сопровождающие принятие решения о проведении таможенного контроля и отражающие результаты таможенного контроля.	ПКс-2.2	Владеет навыками оформления документов, сопровождающих принятие решения о проведении таможенного контроля заявленного кода по ТН ВЭД и отражающих результаты таможенного контроля и навыками оформления профилей рисков в деятельности таможенных органов при принятии решения о проведении таможенного контроля.

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

Профессиональные задачи/Профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Проверка документов и сведений, предоставляемых декларантом и иными лицами, имеющими отношение к перемещению товаров через таможенную границу ЕАЭС, на	ПКс-1.1	на уровне знаний: - методологию определения и порядок контроля таможенной стоимости; - основные положения международных стандартов и таможенного законодательства ЕАЭС и Российской Федерации по определению таможенной стоимости; - правила Incoterms; - порядок заполнения декларации таможенной стоимости; - порядок контроля таможенной стоимости; - порядок корректировки таможенной стоимости

<p>предмет соблюдения законодательства ЕАЭС и РФ</p>		<p>на уровне умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять методы определения таможенной стоимости для различных категорий товаров;</li> <li>- выбирать методы определения таможенной стоимости и контролировать правильность выбора методов определения таможенной стоимости;</li> <li>- определять величину таможенной стоимости;/</li> <li>- выявлять признаки занижения таможенной стоимости товаров.</li> </ul>
		<p>на уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- способность осуществлять анализ данных бухгалтерского учета с целью определения и контроля правильности определения таможенной стоимости;</li> <li>- способность осуществлять сравнительный анализ цен с учетом различий в условиях и обстоятельства сделки, базисов поставки Incoterms, с целью определения и контроля таможенной стоимости;</li> <li>- способность заполнять декларацию таможенной стоимости и форму корректировки декларации на товары.</li> </ul>
<p>Работать с документами по обоснованию контрактных цен при расчете таможенной стоимости товаров</p>	<p>ПКс-2.2</p>	<p>На уровне знаний</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методы и основы системного анализа внешнеэкономической ценовой информации;</li> <li>- требования законодательства РФ и международных актов по расчету таможенной стоимости и оформлению ценовой информации во внешнеторговых контрактах</li> </ul> <p>На уровне умений</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обобщать и систематизировать информацию по мировым ценам;</li> <li>- использовать общие и специальные источники информации для формирования аналитических материалов;</li> <li>- подготавливать коммерческие предложения, запросы;</li> <li>- оценивать эффективность коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности</li> <li>- оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства РФ и международных актов;</li> <li>- оформлять бланки таможенных документов и контролировать документы необходимые для обоснования контрактных цен;</li> </ul>

		<p>На уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обработка полученных данных, информации и документов о ценовых предложениях потенциальных партнерах для заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>- Составление конкурентного листа и внесение коммерческих поправок ;</li> <li>- способность заполнять декларацию таможенной стоимости и форму корректировки декларации на товары.</li> </ul>
--	--	--

## 2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

### Объем дисциплины

Дисциплина «Анализ контрактных цен» (Б1.В.ДВ.03.02) Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы или 144 академических часов.

Контактная работа с преподавателем по очной форме обучения составляет 54 академических часов (из них, лекции – 10 часов, практические занятия - 44 часов), самостоятельная работа – 52 академических часов, промежуточный контроль - 36 академических часа.

Контактная работа с преподавателем по заочной форме обучения составляет 16 часов академических часов (из них, лекции - 6 часа, практические занятия - 8 часов), самостоятельная работа 119 академических часа, промежуточный контроль - 9 академических часа.

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – экзамен.

### Место дисциплины в структуре образовательной программы:

Дисциплина «Анализ контрактных цен» относится к дисциплинам по выбору вариативной части учебного плана по специальности «Таможенное дело».

Специальные требования к входным знаниям, умениям и компетенциям студента не предусматриваются.

Дисциплина реализуется параллельно с дисциплинами «Международная торговая системы и ее влияние на внешнеэкономическую политику стран», «Деятельность юридических лиц в сфере таможенного дела» и базируется на дисциплинах «Основы внешнеэкономической деятельности», «Контракты и внешнеторговая документация», «Определение и контроль таможенной стоимости товаров».

Дисциплина осваивается в 9 семестре на 5 курсе

## 3. Содержание и структура дисциплины

*Очная форма обучения*

№ п/п	Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.					Форма текущего контроля успеваемости и*, промежуточной аттестации	
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					СР
			Л/Э О/ДО Т	ЛР/Э О/ДО Т	ПЗ/Э О/ДО Т	КС Р		
Тема 1	Теоретические основы	11	1	0	4	0	6	УО Д-Д

	ценообразования.							
Тема 2	Методы ценообразования	19	2	0	8	0	8	УО РЗ
Тема 3	Государственное регулирование цен (тарифов) во внешней торговле.	12	1	0	4	0	6	УО Д-Д
Тема 4	Цены на мировых товарных рынках.	12	1	0	4	0	6	УО Д-Д
Тема 5	Маркетинг и логистика в системе ценообразования во внешней торговле	12	1	0	4	0	6	УО РЗ
Тема 6	Ценовая политика и стратегии ценообразования внешнеторговой деятельности предприятий	12	1	0	4	0	6	УО Д-Д
Тема 7	Система цен внешнеторговых контрактов.	19	2	0	10	0	8	УО РЗ
Тема 8	Специфика ценообразования отдельных групп товаров во внешней торговле	11	1	0	6	0	6	УО Д-Д
<b>Промежуточная аттестация</b>		<b>9 семестр</b>						<b>Экзамен</b>
<b>Всего:</b>		<b>144</b>	<b>10</b>	<b>0</b>	<b>44</b>	<b>2*</b>	<b>52</b>	

*Заочная форма обучения*

№ п/п	Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л/Э О/ДО Т	ЛР/Э О/ДО Т	ПЗ/Э О/ДО Т	КС Р		
Тема 1	Теоретические основы ценообразования.	17	1	0	1	0	15	УО Д-Д
Тема 2	Методы	17	1	0	1	0	15	УО РЗ

	ценообразования							
Тема 3	Государственное регулирование цен (тарифов) во внешней торговле.	17	1	0	1	0	15	УО Д-Д
Тема 4	Цены на мировых товарных рынках.	17	1	0	1	0	15	УО Д-Д
Тема 5	Маркетинг и логистика в системе ценообразования во внешней торговле	17	1	0	1	0	15	УО РЗ
Тема 6	Ценовая политика и стратеги ценообразования внешнеторговой деятельности предприятий	21	0	0	1	0	19	УО Д-Д
Тема 7	Система цен внешнеторговых контрактов.	17	0	0	1	0	15	УО РЗ
Тема 8	Специфика ценообразования отдельных групп товаров во внешней торговле	12	1	0	1	0	10	УО Д-Д
	Промежуточная аттестация	<b>5 курс</b>						<b>Экзамен 1 семестр</b>
	<b>Всего:</b>	<b>144</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>8</b>	<b>2*</b>	<b>119</b>	

*Примечание:*

\*- не входит в общий объем нагрузки

\*\* формы текущего контроля успеваемости: Т – тестирование, РЗ – решение задач, УО – устный опрос, Д-Д – доклад, Д – дискуссия.

### **3. Содержание и структура дисциплины Б1.В.ДВ.03.02 «Анализ контрактных цен»**

#### **Тема 1. Теоретические основы ценообразования**

Цена и ее понятие. Экономическая сущность цены. Функции цен в рыночной экономике. Роль цены в формировании прибыли предприятия. Классификация цен. Виды цен. Системы ценообразования в экономической науке. Взаимосвязь цен с основными экономическими законами. Спрос. Закон спроса. Переложение. Закон предложения. Рыночное равновесие. Закон спроса и предложения. Факторы, влияющие на ценообразование.

#### **Тема 2. Методы ценообразования**

Затратные методы ценообразования. Роль затрат в обосновании ценовых решений. Себестоимость. Виды затрат. Учет и анализ затрат. Расчет удельных затрат. Метод полных издержек. Метод прямых затрат. Метод рентабельности инвестиций. Метод анализа



безубыточности.

Рыночные методы ценообразования. Ценовая пирамида. Определение цены на основе платёжеспособности населения. Определение цены на основе конкурентов.

Параметрические методы ценообразования. Агрегатный метод ценообразования. Метод удельной цены. Метод баллов. Метод регрессии.

### **Тема 3. 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.

### **Тема 4. Цены на мировых товарных рынках**

Сущность мировых цен. Требования, определяющие мировые цены. Особенности формирования мировых цен. Множественность цен на мировом рынке. Классификация мировых цен: справочные, прейскурантные, каталогов, проспектов, предложений фирм, тендерных торгов, бирж, аукционов, расчетные ценовые показатели, цены фактических сделок. Соотношения между различными видами мировых цен. Источники информации о мировых ценах. Факторы, определяющие уровень и динамику мировых цен. Влияние соотношения спроса и предложения в международной торговле на мировые цены.

### **Тема 5. 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.

### **Тема 6. Ценовая политика и стратегии 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.

### **Тема 7. Система цен внешнеторговых контрактов**

Контрактная цена. Классификация контрактных цен. Особенности формирования контрактных цен на экспортные и импортные товары. Определение и выбор базисных мировых цен для различных товарных групп. Контрактные цены как основа для расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок. Инкотермс – 2020. Влияние базисных условий поставки на цену товара. Контрактные цены как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей. Методы установления цен на экспортируемую продукцию. Методы установления цен на импортируемую продукцию. Формирование внутренних розничных цен на импортные товары. Основные этапы подготовки внешнеторговых сделок.

### **Тема 8. 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.

#### **4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по Б1.В.ДВ.03.02 «Анализ контрактных цен»**

##### **4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации.**

**4.1.1.** В ходе реализации дисциплины Б1.В.ДВ.03.02 «Анализ контрактных цен» рекомендуется применять следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий лекционного типа: опрос.
- при проведении практических занятий: опрос, тестирование, доклад, решение ситуационной задачи.
- при контроле результатов самостоятельной работы студентов: доклад.

##### **4.1.2. Экзамен проводится с применением следующих методов (средств):**

Экзамен проводится с применением следующих методов (средств): метод устного ответа и собеседования по вопросам к экзамену. В каждом билете не менее 2-х вопросов. Один вопрос теоретической направленности, второй – практической направленности.

Умения и навыки обучающегося на экзамене оцениваются как «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» с возможностью последующего конвертирования в систему ECTS и БРС<sup>1</sup>. Итоговая оценка по дисциплине является суммой баллов результатов текущего контроля и промежуточных аттестаций.

Устный опрос по экзаменационным билетам. В каждом билете не менее 2-х вопросов. Может проводиться с использованием ДОТ( письменно с прокторингом ,тестирование с прокторингом, устно в ДОТ по выбору преподавателя).

Оценка результатов производится на основе балльно-рейтинговой системы (БРС). Использование БРС осуществляется в соответствии с приказом от 06 сентября 2019 г. №306 «О применении балльно-рейтинговой системы оценки знаний обучающихся».

Схема расчетов сформирована в соответствии с учебным планом направления, согласована с руководителем научно-образовательного направления, утверждена деканом факультета.

Схема расчетов доводится до сведения студентов на первом занятии по данной дисциплине, является составной частью рабочей программы дисциплины и содержит информацию по изучению дисциплины, указанную в Положении о балльно-рейтинговой системе оценки знаний обучающихся в РАНХиГС.

В соответствии с балльно-рейтинговой системой максимально-расчетное количество баллов за семестр составляет 100, из них в рамках дисциплины отводится:

- 40 баллов - на промежуточную аттестацию
- 40 баллов - на работу на практических занятиях

---

<sup>1</sup> При условии, если балльно-рейтинговая система (БРС) внедрена в учебный процесс структурным подразделением/филиалом Академии

20 баллов - на посещаемость занятий

В случае если студент в течение семестра не набирает минимальное число баллов, необходимое для сдачи промежуточной аттестации, то он может заработать дополнительные баллы, отработав соответствующие разделы дисциплины, получив от преподавателя компенсирующие задания.

Количество баллов	Оценка	
	прописью	буквой
96-100	отлично	A
86-95	отлично	B
71-85	хорошо	C
61-70	хорошо	D
51-60	удовлетворительно	E
0-50	неудовлетворительно	EX

Перевод балльных оценок в академические отметки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

- «Отлично» (A) - от 96 по 100 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено максимальным числом баллов.

- «Отлично» (B) - от 86 по 95 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.

- «Хорошо» (C) - от 71 по 85 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

- «Хорошо» (D) - от 61 по 70 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

- «Удовлетворительно» (E) - от 51 по 60 баллов – теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий выполнены с ошибками.

- «неудовлетворительно» (EX)-от 0 по 50 баллов - теоретическое содержание курса освоено частично, пробелы носят существенный характер, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном не сформированы, большинство

предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, некоторые из выполненных заданий выполнены с ошибками.

#### 4.2. Рекомендуемые материалы текущего контроля успеваемости.

Полный перечень типовых оценочных материалов находится в ФОС по дисциплине **Типовые оценочные материалы по теме 1 «Теоретические основы ценообразования».**

*Вопросы для устного опроса:*

1. Чем цена отличается от стоимости товара
2. Влияние цены товара на прибыль предприятия.
3. Как цена влияет на спрос и предложение
4. Исключение закона спроса
5. Факторы, влияющие на ценообразование
6. Классифицируйте цены и приведите примеры

*Приблизительные темы докладов*

1. Экономическая сущность цены
2. Рыночный механизм. Ценообразование в макро и микроэкономике
3. Теория прибавочной стоимости.
4. Закономерности ценообразования на разных типах рынков
5. Полезность (ценность) товара как фактор формирования его цены

**Типовые оценочные материалы по теме 2 «Методы ценообразования».**

*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

*Задачи, решаемые с использованием ПК (примерные условия задачи):*

Задачи по теме «Методы ценообразования» на усмотрение преподавателя.

*Примеры типовых заданий.*

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

**Задача 3 «Определение платежеспособности и выручки»**

Суть исследования состоит в том, чтобы назначить оптимальную цену на услугу, при на основании платежеспособности населения.

Объект исследования – определение максимальной возможной выручки на услуги маникюра для организации.

Предмет исследования – определение оптимальной цены в соответствии с платежеспособностью населения.

Метод исследования аналитический расчет на основании социологического опроса респондентов.

Методика.

1. Проведен опрос. Какую максимальную цену вы готовы заплатить за услуги маникюра.

2. Результаты опроса и расчета представлены в таблице 2 и на диаграмме, рисунок

1.

Таблица 2 – Определение платежеспособности и выручки

Цена, руб.	700	1000	1200	1500	1700	2000	2500
------------	-----	------	------	------	------	------	------

Количество человек	26	29	38	43	34	23	10
Объем рынка	203	177	148	110	67	33	10
Выручка	142 100	177 000	177 600	165 000	113 900	66 000	25 000

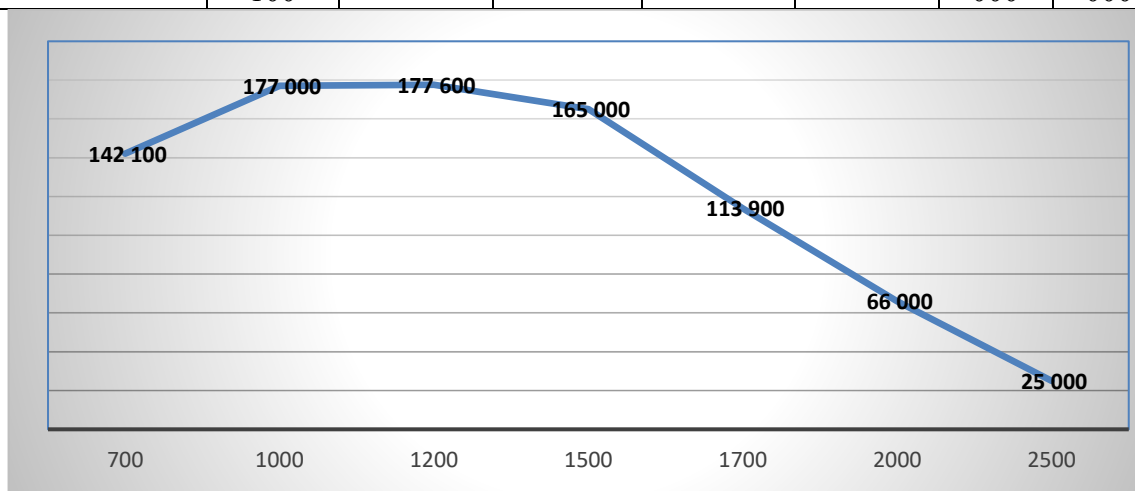


Рисунок 1– Выручка в зависимости от цены и платежеспособности

По подсчетам, которые приведены в таблице, можно сказать, что цена, при котором организации максимально получают доход за маникюр – 1200.

Даже если предположить, что клиенты в большинстве готовы платить 1500, то выгодней оставить 1200, чтобы не потерять данный сегмент для получения наибольшего дохода.

**Типовые оценочные материалы по теме 3 «Государственное регулирование цен (тарифов) во внешней торговле.»**

Вопросы для устного опроса:

1. Перечислите виды налогов и их влияние на цену
2. Государственное установление цен
3. Государственное антимонопольное регулирование. Государственный контроль за ценами на продукцию предприятий-монополистов.
4. Тарифные и нетарифные методы регулирования цен.
5. Степень и характер вмешательства государства в ценообразование

Приблизительные темы докладов.

1. Роль и значение государственного регулирования цен
2. Методы воздействия государства на цены
3. Деятельность ФАС в вопросах ценообразования
4. Тарифные и нетарифные методы регулирования цен.
5. Таможенно-тарифное регулирование в ценообразование

**Типовые оценочные материалы по теме 4. «Цены на мировых товарных рынках».**

Вопросы для устного опроса:

1. Понятия «мировой товарный рынок» и «мировая цена»
2. Классификация ценообразующих факторов на мировых товарных рынках
3. Классификация мировых цен
4. Источники информации о мировых ценах

Приблизительные темы докладов.

1. Установление мировых цен в главных центрах мировой торговли, на

- международных товарных биржах, аукционах, торгах, выставках и ярмарках
2. Динамика цен на мировом рынке
  3. Система ценообразующих факторов на мировом рынке

**Типовые оценочные материалы по теме 5. «Маркетинг и логистика в системе ценообразования во внешней торговле».**

Вопросы для устного опроса:

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.

Задачи и задания, решаемые с использованием ПК (примерные условия задачи):

Задачи и задания по теме «Маркетинг и логистика в системе ценообразования во внешней торговле» на усмотрение преподавателя.

Примеры типовых заданий.

На практике товарооборот определяется спросом на товар или услугу и поэтому изучение спроса имеет не только важное значение для организаций кто занимается продажей конечному потребителю, но и для тех кто задействован в его движение.

*Спрос* – показатель востребованности товара или услуги на рынке среди покупателей.

*Задание*

1. На каждый вид спроса предложить товар.
2. Как виды спроса отражаются на работе таможи и ВЭДе и цене
3. Результаты оформить в таблицу

Таблица 3 – Классификация спросов

Вид спроса	Товар	Влияние на ВЭД или таможенные органы	Влияние на цену товара
<i>По заинтересованности потребителей</i>			
отрицательный			
отсутствующий			
скрытый			
падающий			
нерегулярный			
импульсивный	<i>Маски и антисептик в период пандемии</i>	<i>Резко возрастают поставки</i>	<i>Цена завышается</i>
полноценный			
чрезмерный			
нерациональный			
<i>По периодичности возникновения</i>			
эпизодический			
периодический			
повседневный			
<i>По зависимости спроса от цены</i>			
эластичный спрос			
неэластичный спрос			
неизменный			

Задание по теме «Определение спроса на товар или услугу»

Сделать анализ спроса на какой-нибудь продукт или услугу.

Можно использовать различные способы исследования, например статистика ключевых

слов на Яндекс, как представлено на рисунке 2.

Обязательно показать методы изучения спроса и сделать выводы.

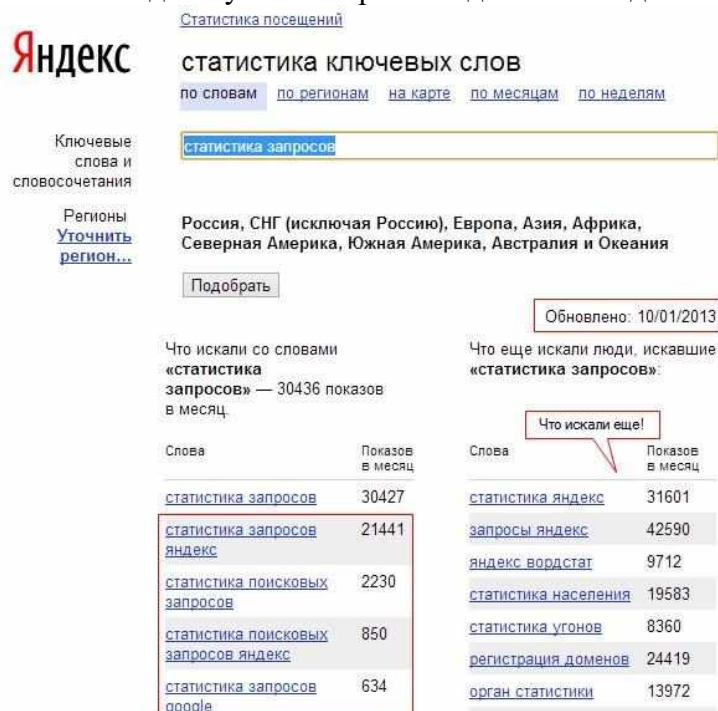


Рисунок 2 – Статистика ключевых слов на Яндекс

### **Типовые оценочные материалы по теме 6. «Ценовая политика и стратегии ценообразования внешнеторговой деятельности предприятий».**

Вопросы для устного опроса:

1. Стратегии ценообразования, применяемые фирмой на внешних рынках
2. Разработка стратегии и тактики ценообразования предприятия, работающего на внешнем рынке.
3. Связь ценовых стратегий с жизненным циклом товара
4. Организация конъюнктурно-ценовой работы для осуществления внешнеторговых операций
5. Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности фирмы.

Приблизительные темы докладов.

1. Ценообразование и маркетинговая политика фирмы
2. Маркетинговые стратегии в ценообразование фирмы
3. Ценообразование и особенности конкуренции на мировых рынках.
4. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования
5. Определение цен на товары-новинки
6. Ценовые войны

### **Типовые оценочные материалы по теме 7. «Система цен внешнеторговых контрактов»**

Вопросы для устного опроса:

1. Контрактная цена и правила ее фиксации.
2. Состав и структура контрактной цены.
3. Влияние базисных условий поставки на цену товара. ИНКОТЕРМС-2020.
4. Влияние базисных условий поставки на цену товара
5. Формирование внутренних розничных цен на импортные товары.
6. Основные этапы подготовки внешнеторговых сделок с учетом ценообразования.
7. Методы установления цен на экспортируемую продукцию



8. Методы установления цен на импортируемую продукцию
9. Правила выбора контрактных цен при торговле сырьевыми товарами.
10. Особенности выбора контрактных цен при поставке технической продукции.
11. Особенности формирования контрактных цен при заключении сделок купли-продажи продовольственных товаров и товаров массового спроса.
12. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию: поправка на условия продажи (оптом и в розницу).
13. Поправка на снижение издержек производства и рост производительности труда.
14. Поправка на серийность.
15. Поправка на комплектацию.
16. Поправка на валюту предстоящей сделки.
17. Поправка на срок предстоящей сделки.
18. Поправки на условия платежа.
19. Поправка на дополнительные условия контракта.
20. Поправки на разницу в технико-экономических параметрах.

*Задачи и задания, решаемые с использованием ПК (примерные условия задачи):*

Задачи и задания по теме «Система цен внешнеторговых контрактов» на усмотрение преподавателя.

Примеры типовых заданий.

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 — 18%; 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.

### ***Типовые оценочные материалы по теме 8. «Специфика ценообразования отдельных групп товаров во внешней торговле»***

*Вопросы для устного опроса:*

1. Особенности формирования мировых цен на энергетические товары
2. Особенности формирования мировых цен на зерно
3. Особенности формирования мировых цен на машины и оборудование
4. Особенности формирования мировых цен на продукцию лесопромышленного комплекса
5. Особенности формирования мировых цен на золото

*Приблизительные темы докладов.*

1. Ценообразование на мировом рынке энергетических товаров
2. Ценообразование на мировом рынке продуктов питания и сельскохозяйственной продукции
3. Ценообразование на мировом рынке машин и оборудования
4. Ценообразование на мировом рынке продукции лесопромышленного комплекса
5. Ценообразование на мировом рынке золота

### **4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.**

#### **4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы**

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПКс -1	Способность использовать специальные программные средства при осуществлении таможенных операций, связанных с заполнением таможенной декларации.	ПКс-1.1	Применяет систему управления рисками при контроле осуществления таможенных операций, связанных с заполнением таможенной декларации.
ПКс-2	Способность оформлять документы, сопровождающие принятие решения о проведении таможенного контроля и отражающие результаты таможенного контроля.	ПКс-2.2	Владеет навыками оформления документов, сопровождающих принятие решения о проведении таможенного контроля заявленного кода по ТН ВЭД и отражающих результаты таможенного контроля и навыками оформления профилей рисков в деятельности таможенных органов при принятии решения о проведении таможенного контроля.

#### 4.3.2 Типовые оценочные материалы

##### Рекомендуемые вопросы для подготовки к промежуточной аттестации (экзамену).

###### Вопросы теоретической направленности:

1. Экономическая сущность цены. Функции цен в рыночной экономике.
2. Роль и значение цен и ценообразования во внешней торговле.
3. Роль цены в формировании прибыли предприятия.
4. Взаимосвязь цен с основными экономическими законами.
5. Классификация цен и система цен
6. Элементы цены. Структура основных видов цен.
7. Системы ценообразования в экономической науке.
8. Закон спроса и предложения.
9. Основные ценообразующие факторы.
10. Затратные методы ценообразования. Виды затрат. Учет и анализ затрат. Расчет удельных затрат.
11. Роль затрат в обосновании ценовых решений. Себестоимость.
12. Метод полных издержек в ценообразовании.
13. Метод прямых затрат в ценообразовании.
14. Метод рентабельности инвестиций.
15. Метод анализа безубыточности.
16. Рыночные методы ценообразования.
17. Определение цены на основе платёжеспособности населения.
18. Определение цены на основе конкурентов.
19. Параметрические методы ценообразования.
20. Агрегатный метод ценообразования.
21. Метод удельной цены.
22. Метод баллов и метод регрессии в ценообразовании.
23. Влияние налогообложения на цену товара.

24. Налоговые аспекты внешнеторгового ценообразования.
25. Государственное регулирование цен.
26. Государственное антимонопольное регулирование ценообразования во внешней торговле.
27. Тарифные и нетарифные методы регулирования цен.
28. Методы прямого и косвенного регулирования цен.
29. Понятие мировой цены и ее экономическая природа.
30. Сущность мировых цен. Требования, определяющие мировые цены.
31. Особенности формирования мировых цен. Множественность цен на мировом рынке.
32. Классификация мировых цен.
33. Источники информации о мировых ценах.
34. Факторы, определяющие уровень и динамику мировых цен.
35. Влияние соотношения спроса и предложения в международной торговле на мировые цены.

### **Вопросы практической направленности:**

1. Спрос и предложение как основные ценообразующие факторы.
2. Логистические затраты в системе ценообразования.
3. Ценообразование и маркетинговая политика фирмы.
4. Методы продвижения товаров на иностранном рынке и их влияние на ценообразование.
5. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования.
6. Разработка стратегии и тактики ценообразования предприятия работающего на внешнем рынке.
7. Процесс формирования ценовой стратегии.
8. Оценка спроса для целей ценообразования.
9. Ценообразование и особенности конкуренции на мировых рынках.
10. Стратегии ценообразования, применяемые фирмой на рынках других стран.
11. Виды стратегий ценообразования и условия их применения.
12. Стратегии дифференцированного ценообразования.
13. Стратегии конкурентного ценообразования.
14. Стратегии ассортиментного ценообразования.
15. Соотношение «цена-качество» в ценах.
16. Связь ценовых стратегий с жизненным циклом товара.
17. Организация конъюнктурно-ценовой работы для осуществления внешнеторговых операций.
18. Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности фирмы.
19. Контрактная цена. Классификация контрактных цен.
20. Особенности формирования контрактных цен на экспортные товары.
21. Особенности формирования контрактных цен на импортные товары.
22. Контрактные цены как основа для расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок.
23. Влияние базисных условий поставки на цену товара. Инкотермс – 2020.
24. Косвенные налоги (НДС, акциз) в структуре цены. Взаимосвязь налогов и цен.
25. Характер взаимосвязи мировых цен, контрактных и внутренних цен на экспортируемые и импортируемые товары.
26. Контрактные цены как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей.
27. Методы установления цен на экспортируемую продукцию.
28. Методы установления цен на импортируемую продукцию.

29. Формирование розничных цен на импортные товары.
30. Ценообразование на мировом рынке нефти и нефтепродуктов.
31. Особенности формирования мировых цен на энергетические товары
32. Особенности формирования мировых цен на зерно.
33. Особенности формирования мировых цен на машины и оборудование
34. Особенности формирования мировых цен на продукцию лесопромышленного комплекса.
35. Особенности формирования мировых цен на золото.

Недели	Виды учебных занятий (лекции/семинары)	Посещение учебных занятий	Письменные работы		Устные выступления			Работа на ПК Решение задач на ПК	Компенсирующие задания (сверх расчетных 100 баллов)	Промежуточная аттестация		Итого (максимально-расчетное количество баллов)	
			Тестирование	Доклад (с презентацией / без презентации)	Участие в дискуссии	Устный опрос	Зачет			Экзамен			
Кол-во баллов за 1 вид мероприятия		0,5	2		1	2		2	3	15	25	28,5	
1 л		0,5											
2 л		0,5											
3 с		0,5				2		2					
4 с		0,5						2	3			11	
5 л		0,5											
6 л		0,5											
7 с		0,5			1	2		3					
8 с		0,5						3	6			17	
9 с		0,5	2					3					
	Текущий контроль 1*	4,5	2		1	4		4	12	6	15	48,5	
10 с		0,5			1			2					
11 с		0,5			1			2					
12 л		0,5										7,5	
13 л		0,5											
14 л		0,5											
15 л		0,5											
16 с		0,5				2		3	6			13	
17 с		0,5	2		1			2					
	Текущий** контроль 2	4	2		3	2		6	3	6	0	25	51
Всего за семестр (баллов)		8,5	4		4	6		10	15	12	40	51	99,5

## 5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

При подготовке к лекционным занятиям студенту следует ознакомиться с учебно-тематическим планом изучаемой учебной дисциплины, а также с Календарным планом прохождения соответствующего курса - с тем, чтобы иметь возможность вспомнить уже пройденный материал данного курса и на этой основе подготовиться к восприятию новой информации, следуя логике изложения курса преподавателем-лектором.

В процессе лекционного занятия студент ведет свой конспект лекций, делая записи, касающиеся основных тезисов лектора. Это могут быть исходные проблемы и вопросы, ключевые понятия и их определения, важнейшие положения и выводы, существенные оценки и т.д.

В заключительной части лекции студент может задать вопросы преподавателю по содержанию лекции, уточняя и уясняя для себя теоретические моменты, которые остались ему непонятными.

Стоит отметить, что необходимо также систематическая самостоятельная работа студента. Самостоятельная работа студента, прежде всего, подразумевает изучение им учебной и научной литературы, рекомендуемой рабочей программой дисциплины и

программой дисциплины.

Кроме того, необходимо детальное изучение нормативно-правовых источников.

Значительную роль в изучении данной дисциплины выполняют семинарские занятия, которые призваны, прежде всего, закреплять теоретические знания, полученные в ходе прослушивания и запоминания лекционного материала, изучения источников, ознакомления с учебной и научной литературой. Тем самым семинары способствуют получению студентами наиболее качественных знаний, а также позволяют осуществлять со стороны преподавателя текущий контроль над успеваемостью студентов.

Семинарские занятия преподаватель может проводить в различных формах: обсуждение вопросов темы, заслушивание докладов по отдельным вопросам и их обсуждение, выполнение письменных работ, тестирование и решение практических задач.

Подчеркнем, что студент должен заранее уточнить форму проведения предстоящего практического (семинарского) занятия и ознакомиться с планом его проведения. В процессе подготовки к семинару студент самостоятельно аккумулирует знания путем изучения конспекта лекций и соответствующих разделов учебника, ознакомления с дополнительной литературой и источниками, рекомендованными к этому семинарскому занятию.

Отвечать на тот или иной вопрос студентам рекомендуется формулировать наиболее полно и точно, при этом нужно уметь логически грамотно выражать и обосновывать свою точку зрения, свободно оперировать понятиями и терминами.

Таким образом, посещение студентом лекционных занятий, активная самостоятельная работа, а также заметное участие на семинарских занятиях необходимы для подготовки и успешной сдачи зачета как формы итогового контроля.

В процессе проведения семинарских занятий проводится тестирование либо в письменной, либо компьютерной форме. Компьютерная программа использует некий исходный, достаточно большой банк тестовых вопросов, формируя случайным образом для каждого студента индивидуальное тестовое задание, не совпадающее с тестовыми заданиями для других студентов; при этом учитывается и тематика вопросов – на основе Учебно-тематического плана по данной дисциплине.

При подготовке к экзамену необходимо исходить из Списка контрольных вопросов. Экзамен, как правило, проводится в устной форме.

При оценивании знаний студентов экзаменатор руководствуется, прежде всего, следующими критериями:

- правильность ответов на вопросы;
- полнота и лаконичность ответа;
- знание основных проблем дисциплины;
- логика и аргументированность изложения;
- культура ответа.

Более подробную информацию о методике подготовки и сдачи экзамена студент может получить у преподавателя на консультациях и/или семинарских занятиях.

## **6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

### **6.1. Основная литература.**

#### **Основная литература**

1. Ценообразование : учебник / В. А. Слепов, Т. Е. Николаева, Е. С. Глазова [и др.] ; под ред. В. А. Слепова. - 3-е изд. - Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2020. - 304 с. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com.idp.nwipa.ru/catalog/product/1063806>

2. Худжатов, М. Б. Ценообразование во внешней торговле. Практикум : учебное пособие / М. Б. Худжатов, Т. М. Воротынцева. — Санкт-Петербург : Интермедия, 2019. —

120 с. — ISBN 978-5-4383-0185-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/115616>

3. Мантусов, В. Б. Ценообразование во внешней торговле : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Таможенное дело», направлению подготовки «Экономика», профиль «Мировая экономика» / В. Б. Мантусов ; под редакцией В. Б. Мантусов. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2018. — 247 с. — ISBN 978-5-238-03051-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www-iprbookshop-ru.idp.nwipa.ru/70842.html>

## 6.2. Дополнительная литература.

4. Афонин, Петр Николаевич. Ценообразование во внешней торговле : учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности 38.05.02 "Таможенное дело" / П. Н. Афонин, Е. В. Дробот. - СПб. : Троицкий мост, 2016. - 230 с. <http://ibooks.ru/reading.php?productid=351307>

5. Дробот, Елена Валерьевна. Практикум по обоснованию контрактных цен [Электронный ресурс] : учеб. пособие по направлению подготовки (специальности) "Таможенное дело" / Е. В. Дробот. - Электрон. дан. - СПб. : Троицкий мост, 2017. - 177 с. <http://ibooks.ru/reading.php?productid=354108>

6. Ценообразование : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 437 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-04530-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait-ru.idp.nwipa.ru/bcode/412933>

## 6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

Положение об организации самостоятельной работы студентов ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

Тестовые задания

Вопросы для самостоятельной работы студентов

## 6.4. Нормативные правовые ресурсы.

Информационно-правовые базы - Консультант плюс, Гарант

## 6.5. Интернет-ресурсы.

СЗИУ располагает доступом через сайт научной библиотеки <http://nwapa.spb.ru/> к следующим подписным электронным ресурсам:

### *Русскоязычные ресурсы*

- *Электронные учебники* электронно-библиотечной системы (ЭБС) «Айбукс»
- *Электронные учебники* электронно-библиотечной системы (ЭБС) «Лань»
- *Научно-практические статьи по финансам и менеджменту* Издательского дома «Библиотека Гребенникова»
- *Статьи из периодических изданий по общественным и гуманитарным наукам* «Ист-Вью»

### *Англоязычные ресурсы*

- *EBSCO Publishing* - доступ к мультidisциплинарным полнотекстовым базам данных различных мировых издательств по бизнесу, экономике, финансам, бухгалтерскому учету, гуманитарным и естественным областям знаний, рефератам и полным текстам публикаций из научных и научно-популярных

журналов.

- *Emerald*- крупнейшее мировое издательство, специализирующееся на электронных журналах и базах данных по экономике и менеджменту. Имеет статус основного источника профессиональной информации для преподавателей, исследователей и специалистов в области менеджмента.

#### **6.6. Иные источники.**

В ходе образовательного процесса не используются.

#### **7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы**

- Курс включает использование программного обеспечения Microsoft Word, Microsoft Power Point для подготовки текстового и табличного материала, графических иллюстраций.
- Методы обучения с использованием информационных технологий (компьютерное тестирование, демонстрация мультимедийных материалов)
- Интернет-сервисы и электронные ресурсы (поисковые системы, электронная почта, профессиональные тематические чаты и форумы, онлайн энциклопедии, справочники, библиотеки, электронные учебные и учебно-методические материалы).

#### **Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование</b>
1.	Специализированные залы для проведения лекций, оборудованные мультимедийной техникой, позволяющей демонстрировать презентации и просматривать кино и видео материалы.
2.	Специализированная аудитория «Информационные технологии в таможенном деле» и компьютерный класс - оснащены 52-мя рабочими станциями ПК, на которых установлены программные средства ВЭД-Декларант, ВЭД-Инфо, Тренажер «Прием и регистрация декларации на товары», а также оснащены средствами мультимедиа и 4-мя досками (по 2 в каждом из классов)
3.	Специализированная мебель и оргсредства: аудитории и компьютерные классы, оборудованные посадочными местами
4.	Технические средства обучения: Персональные компьютеры; компьютерные проекторы; звуковые динамики; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG-4, DivX, RMVB, WMV.