


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ»

Кафедра №81

«УТВЕРЖДАЮ»
Руководитель направления
д.ю.н., проф.
(должность, уч. степень, звание)


В.В. Цмай
(подпись)

«10» июня 2020 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Ценообразование во внешней торговле»
(Название дисциплины)

Код направления	38.05.02
Наименование направления/ специальности	Таможенное дело
Наименование направленности	Таможенные платежи
Форма обучения	очная

Санкт-Петербург 2020г.

Лист согласования рабочей программы дисциплины

Программу составил(а)

доц., к.э.н., доц.

должность, уч. степень, звание



15.05.2020

подпись, дата

С.М. Молчанова

инициалы, фамилия

Программа одобрена на заседании кафедры № 81

«15» мая 2020 г, протокол № 11

Заведующий кафедрой № 81

проф., д.э.н., проф.

должность, уч. степень, звание



15.05.2020

подпись, дата

В.М. Власова

инициалы, фамилия

Ответственный за ОП 38.05.02(02)

доц., к.э.н.

должность, уч. степень, звание



подпись, дата

Т.В. Колесникова

инициалы, фамилия

Заместитель директора института (факультета) № 8 по методической работе

доц., к.э.н., доц.

должность, уч. степень, звание



15.05.2020

подпись, дата

Л.Г. Фетисова

инициалы, фамилия

Дисциплина «Ценообразование во внешней торговле» входит в базовую часть образовательной программы подготовки обучающихся по специальности 38.05.02 «Таможенное дело» направленность «Таможенные платежи». Дисциплина реализуется кафедрой №81.

Дисциплина нацелена на формирование у выпускника общепрофессиональных компетенций:

ОПК-4 «способность понимать экономические процессы, происходящие в обществе, и анализировать тенденции развития российской и мировой экономик»;

профессиональных компетенций:

ПК-6 «способность применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза».

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с получением студентами необходимых знаний по методологии и методам ценообразования внешнеэкономической деятельности, классификациям мировых цен и источникам их информации, оценкой экономической эффективности внешнеторговых сделок на основе формирования ценовой политики компании во внешней торговле.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: (лекции, практические занятия, семинары, самостоятельная работа обучающегося).

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация в форме зачета.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 часа.

Язык обучения по дисциплине «русский».

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

1.1. Цели преподавания дисциплины

Дисциплина «Ценообразование во внешней торговле» соответствует общим целям образовательной программы подготовки обучающихся по специальности «38.05.02 «Таможенное дело» направленность «Таможенные платежи». Целью учебной дисциплины «Ценообразование во внешней торговле» является получение студентами необходимых знаний по методологии и методам ценообразования внешнеэкономической деятельности, классификациям мировых цен и источникам их информации, оценкой экономической эффективности формирования ценовой политики компании во внешней торговле.

Для достижения цели преподавания дисциплины в процессе изучения курса необходимо решить следующие задачи: развить экономическое мышление и интуицию для ориентации в сложных ситуациях; дать знания по ключевым методологическим вопросам ценообразования и основам формирования ценовой политики фирмы; обучить технике расчета различных видов цен; сформировать экономическое представление об особенностях и тенденциях ценообразования на мировых товарных рынках.

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОП

В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

ОПК-4 «способность понимать экономические процессы, происходящие в обществе, и анализировать тенденции развития российской и мировой экономик»:

знать – принципы и методы регулирования международных экономических отношений; принципы регулирования ВЭД

уметь - эффективно использовать методы ценообразования для формирования цен во внешней торговле

владеть навыками – расчета оптовых и розничных цен на импортный товар с учетом всех дополнительных расходов на территории России, косвенных налогов, посреднических и торговых надбавок, а также конъюнктуры внутреннего рынка

иметь опыт деятельности - выявлять и анализировать взаимосвязи мировых, внешнеторговых и национальных цен.

ПК-6 «способность применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза»:

знать – особенности соблюдения валютного законодательства Российской Федерации при перемещении через таможенную границу товаров

уметь - применять методы определения таможенной стоимости и навыки контроля заявленной таможенной стоимости перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации товаров

владеть навыками – использования правил Инкотермс, базисных условий поставок, видов цен, используемых в внешнеторговом контракте

иметь опыт деятельности – формирования экспортных и импортных цен на товар.

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина базируется на знаниях, ранее приобретенных обучающимися при изучении следующих дисциплин:

- Экономика таможенного дела

- Основы внешнеэкономической деятельности
- Основы таможенного дела

Знания, полученные при изучении материала данной дисциплины, имеют как самостоятельное значение, так и используются при изучении других дисциплин:

- Экономический потенциал таможенной территории России
- Таможенные процедуры
- Таможенные платежи

3. Объем дисциплины в ЗЕ/академ. час

Данные об общем объеме дисциплины, трудоемкости отдельных видов учебной работы по дисциплине (и распределение этой трудоемкости по семестрам) представлены в таблице 1

Таблица 1 – Объем и трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Всего	Трудоемкость по семестрам
		№6
1	2	3
Общая трудоемкость дисциплины, ЗЕ/(час)	2/ 72	2/ 72
<i>Аудиторные занятия</i> , всего час., <i>В том числе</i>	34	34
лекции (Л), (час)	17	17
Практические/семинарские занятия (ПЗ), (час)	17	17
лабораторные работы (ЛР), (час)		
курсовой проект (работа) (КП, КР), (час)		
Экзамен, (час)		
<i>Самостоятельная работа</i> , всего	38	38
Вид промежуточного контроля: зачет, дифф. зачет, экзамен (Зачет, Дифф. зач, Экз.)	Зачет	Зачет

4. Содержание дисциплины

4.1. Распределение трудоемкости дисциплины по разделам и видам занятий

Разделы и темы дисциплины и их трудоемкость приведены в таблице 2.

Таблица 2. – Разделы, темы дисциплины и их трудоемкость

Разделы, темы дисциплины	Лекции (час)	ПЗ (СЗ) (час)	ЛР (час)	КП (час)	СРС (час)
Семестр 6					
Раздел 1. Внешнеторговая деятельность	3	3			7

<p>предприятий</p> <p>Тема 1.1. Условия и основные формы внешнеэкономической деятельности российских предприятий</p> <p>Тема 1.2 Стратегия внешнеторговой деятельности хозяйствующего субъекта товарного рынка</p> <p>Тема 1.3 Выбор партнера внешнеторговой сделки</p> <p>Тема 1.4 Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности</p> <p>Тема 1.5 Экономическая эффективность внешнеторговой деятельности предприятия</p>					
<p>Раздел 2 Общая характеристика цен мирового рынка</p> <p>Тема 2.1 Виды цен мирового рынка</p> <p>Тема.2.2 Справочные цены, цены прейскурантов, каталогов, проспектов, цены предложений</p> <p>Тема.2.3 Аукционные цены, биржевые цены, цены торгов</p> <p>Тема.2.4 Расчетные цены</p> <p>Тема.2.5 Цены фактических сделок</p> <p>Тема.2.6 Соотношения между различными видами цен</p> <p>Тема.2.7 Понятие представительной цены мирового рынка (мировой цены)</p>	3	3			7
<p>Раздел 3. Методы и методология ценообразования</p> <p>Тема 3.1Механизм ценообразования в торговле</p> <p>Тема 3.2. Методы и стратегии ценообразования</p> <p>Тема 3.3. Факторы, влияющие на ценовую политику предприятия</p> <p>Тема 3.4. Общая схема расчета цены</p> <p>Тема 3.5. Затратные методы ценообразования</p> <p>Тема 3.6. Рыночные методы определения цен</p> <p>Тема 3.7. Особенности ценообразования на новые товары и научно-техническую продукцию</p>	3	3			7
<p>Раздел 4. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок</p> <p>Тема.4.1 Особенности ценообразования в международной торговле</p> <p>Тема 4.2. Методы формирования контрактных цен</p> <p>Тема 4.3. Формирование цен на экспортируемую продукцию</p> <p>Тема 4.4. Формирование цен на импортируемую продукцию</p> <p>Тема 4.5. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую</p>	3	3			7

продукцию Тема 4.6. Влияние базисных условий поставки на цену товара Тема 4.7. Таможенные платежи в составе внешнеторговых цен					
Раздел 5 Обоснование контрактных цен на базе конкурентных материалов Тема 5.1 Ценовая политика внешнеторгового контракта Тема 5.2. Контрактная цена и правила ее фиксации Тема 5.3. Источники информации о ценах мирового рынка Тема 5.4. Определение контрактных цен на основе использования Тема 5.5. Основные этапы определения и проверки цен во внешнеторговых контрактах Тема 5.6. Правила выбора контрактных цен при торговле сырьевыми и продовольственными товарами Тема 5.7. Воздействие государства на внешнеторговую деятельность	5	5			10
Итого в семестре:	17	17			38
Итого:	17	17	0	0	38

4.2. Содержание разделов и тем лекционных занятий

Содержание разделов и тем лекционных занятий приведено в таблице 3.

Таблица 3 - Содержание разделов и тем лекционных занятий

Номер раздела	Название и содержание разделов и тем лекционных занятий
1	Тема 1.1. Условия и основные формы внешнеэкономической деятельности российских предприятий. Понятия: внешнеэкономическая деятельность; внешнеэкономические связи; внешнеторговая деятельность. Взаимосвязь мировых, внешнеторговых и национальных цен. Политика свободной торговли и протекционизм. Либерализация внешней торговли и движения капитала. Международная конкурентоспособность отечественных организаций. Экспорт, импорт, иностранные инвестиции. Внешняя торговля. Производственно-техническое сотрудничество. Научно-техническое сотрудничество. Инвестиционный бизнес. Валютно-кредитные и финансовые отношения. Тема 1.2 Стратегия внешнеторговой деятельности хозяйствующего субъекта товарного рынка. Инновационная стратегия. Стратегия диверсификации. Стратегия интернационализации. Стратегия глобализации. Стратегия кооперации. Технологические стратегии. Способы продвижения товара фирмы на мировой рынок. Потенциал и условия нового рынка. Интенсивность и практические приемы конкуренции. Цели и средства предприятия. Факторы, выхода предприятия на зарубежный рынок. Технология внедрения фирмы на международные рынки. Непрямой (косвенный) экспорт. Этапы принятия решений по выходу на международный рынок. Анализ деятельности предприятия на внутреннем рынке. Анализ маркетинговых возможностей и опасностей. Использование неизменного продукта и мероприятий по продвижению продукта

	<p>на рынок по всему миру. Модификация тактики продвижения продукта на рынок.</p> <p>Тема 1.3 Выбор партнера внешнеторговой сделки. Разработка маркетинговой программы по выходу на зарубежный рынок. Репутационный анализ фирмы-контрагента. Анализ платежеспособности потенциального контрагента. Анализ отношения контрагента к товарам конкурентов. Учет опыта прошлых сделок. Этапы выбора потенциального зарубежного партнера. Выбор способа поиска покупателя. Определение вида покупателя. Проверка покупателя.</p> <p>Тема 1.4 Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности. Источники хранения и распространения информации. Торгово-промышленная палата Российской Федерации. Банки, лицензии на валютные операции (Внешэкономбанк, Внешторгбанк). Торговые представительства Российской Федерации в иностранных государствах. Консультационные и информационные фирмы и агентства. Дипломатические и торговые представительства иностранных государств в Российской Федерации. Информация по зарубежным фирмам. Кредит-бюро. Торгово-промышленные палаты стран, городов, административных территорий. Информационное обслуживание, консультации, инжиниринговые, брокерские услуги. Государственные учреждения. Союзы предпринимателей. Организации содействия развитию производства и экспорта. Фондовые биржи.</p> <p>Тема 1.5 Экономическая эффективность внешнеторговой деятельности предприятия. Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению внешнеэкономической деятельностью. Принцип сравнения с базовым вариантом. Принцип приведения затрат и результатов в сопоставимый вид. Показатель экономического эффекта от экспорта товаров. Показатель экономической эффективности экспорта. Экономический эффект импорта для внутреннего потребления (использования) импортируемой продукции. Показатель экономической эффективности импорта продукции для собственного использования. Экономическая эффективность импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке. Показатель интегрального экономического эффекта от экспортно-импортной деятельности.</p>
2	<p>Тема 2.1 Виды цен мирового рынка. Справочные, биржевые, аукционные цены. Топливоно-сырьевые и сельскохозяйственные товары. Цены каталогов, проспектов. Цены прейскурантов. Цены предложений и цены фактических сделок (контрактов). Публикуемые и ограниченно доступные. Стадии процесса ценообразования. Механизм формирования. Полный или ограниченный учет ценообразующих факторов.</p> <p>Тема.2.2 Справочные цены, цены прейскурантов, каталогов, проспектов, цены предложений. Виды публикуемых цен мирового рынка. Группы топлива и промышленного сырья. Лесобумажные, сельскохозяйственные товары. Полуфабрикаты и готовые изделия. Усредненные цены производителей. Интересы потребителей продукции. Нижний и верхний уровни диапазона цен. Субъекты рынка. Количество и размер скидок. Организованные рынки. Колебания конъюнктуры. Анализ цен предложений. Транспортировка и коммерческие условия сделки.</p> <p>Тема.2.3 Аукционные цены, биржевые цены, цены торгов. Аукционы с повышением или понижением стартовой цены. Классические аукционы. Международные аукционы. Механизм формирования цен на аукционах. Уровень аукционных цен. Котировальные цены (котировки). Франко-склад биржи. Соотношение спроса и предложения на товар. Фьючерсная торговля. Цены по сделкам с немедленной поставкой (котировки «спот»). Цены по сделкам с отдаленным сроком поставки. Специализированная форма торговли. Механизм установления цен на торгах. Твердая, скользящая цена.</p>

	<p>Тема.2.4 Расчетные цены. Среднестатистические удельные цены. Цены расчетов (обоснований). Базовый конкурентный материал. Согласование цен внешнеторговых контрактов.</p> <p>Тема.2.5 Цены фактических сделок. Контракты, договоры. Сфера товарооборота. Вид коммерческих операций. Способ установления цен в контрактах. Сфера товарооборота цены. Цены регулярных и разовых сделок. Цена краткосрочных и долгосрочных контрактов. Твердые, фиксированные цены. Цены с последующей фиксацией. Подвижные цены. Определение скользящей цены.</p> <p>Тема.2.6 Соотношения между различными видами цен. Обоснование экспортных или импортных цен. Качественные характеристики товара. Коммерческие условия. Размеры скидок. Скидки с проникновением на рынок. Моральное устаревание товара. Усиление монопольного положения поставщика. Связь показателя эластичности с изменением объема продаж и доходов. Уровни скидок на уторговывание. Рыночные цены предложений, прейскурантов и каталогов. Расчетные среднестатистические цены.</p> <p>Тема.2.7 Понятие, определение представительной цены мирового рынка (мировой цены). Операции в рамках внутрифирменного оборота транснациональных компаний. Внутрифирменные поставки. Внутрифирменный товароборот. Характерные особенности процесса формирования и изменения цен мировой торговли. Многослойность мирового рынка. Дифференциация и множественность цен мировой торговли.</p>
3	<p>Тема 3.1 Механизм ценообразования в торговле. Источник формирования прибыли продавца. Потребительная стоимость. Процесс рыночного ценообразования. Структура и элементы механизма ценообразования.</p> <p>Тема 3.2. Методы и стратегии ценообразования. Научность обоснования цен. Ценообразование с ориентацией на издержки, затратные методы (ориентация на издержки производства). Ценообразование с ориентацией на спрос, рыночный метод (ориентация на конъюнктуру рынка). Ценообразование с ориентацией на конкуренцию, рыночный метод (ориентация на конъюнктуру рынка). Параметрические методы (ориентация на нормативы затрат, на технико-экономические параметры продукции). Анализ цен. Установление целей и направлений ценообразования. Окончательное принятие решения по ценовой стратегии.</p> <p>Тема 3.3. Факторы, влияющие на ценовую политику предприятия. Законодательные ограничения. Функции спроса на конкретный вид продукции. Влияние издержек. Расширение рыночной ниши. Удержание рыночной ниши. Максимизация прибыли при минимальном риске. Ценовая стратегия предприятия.</p> <p>Тема 3.4. Общая схема расчета цены. Постановка целей и задач ценообразования. Определение спроса и емкости рынка. Оценка издержек производства. Метод учета полных затрат. Метод учета прямых затрат. Анализ цен и качества товаров конкурентов. Выбор метода ценообразования. Затратные методы. Определение цены продажи с ориентацией на спрос. Определение цены с ориентацией на конкуренцию. Маркетинговые методы ценообразования. Методы ценообразования на новую продукцию с учетом жизненного цикла товара. Расчет исходной цены. Учет внешних и внутренних ценообразующих факторов. Установление окончательной цены.</p> <p>Тема 3.5. Затратные методы ценообразования. Прямые расходы (затраты). Косвенные затраты. Условно-постоянные и условно-пропорциональные (переменные) затраты. Метод «издержки+прибыль». Метод целевого ценообразования. Метод полных затрат. Метод прямых затрат. Метод предельных затрат. Метод «издержки-объем-прибыль». Доход на капитал (метод учета рентабельности инвестиций). Ценообразование через надбавку к цене (Mark Up).</p>

	<p>Тема 3.6. Рыночные методы определения цен. Ценообразование с ориентацией на спрос. Оптимальная цена продажи. Ценообразование с ориентацией на конкуренцию. Метод среднерыночных цен. Метод «гонки за лидером». Аукционный метод. Метод тендерного ценообразования. Маркетинговый подход к формированию продажной цены.</p> <p>Тема 3.7. Особенности ценообразования на новые товары и научно-техническую продукцию. Метод снятия сливок. Метод прорыва на рынок. Уровень договорных цен. Договорные цены на новую продукцию. Договорная цена на научно-техническую продукцию. Метод удельных показателей.</p>
4	<p>Тема 4.1. Особенности ценообразования в международной торговле. Оптовые цены на промышленную продукцию. Цены на продукцию строительства. Закупочные цены. Тарифы грузового и пассажирского транспорта. Розничные цены. Тарифы на платные услуги населению. Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот. Цена и стоимость. Циклы воспроизводства и цены. Монополии и цены.</p> <p>Тема 4.2. Методы формирования контрактных цен. Метод использования конкурентных материалов. Цены на импортируемую продукцию. Учет издержек производства. Комиссионное вознаграждение продавцов и представителей. Импортные таможенные расходы в стране покупателя. Транспортные издержки. Затраты на финансирование. Расходы по страхованию товара. Расходы по упаковке. Резервы, необходимые для покрытия непредвиденных рисков. Расходы по составлению контракта, оформлению сертификатов и прочих бумаг. Базисные условия поставки. Принцип конкурентного ценообразования.</p> <p>Тема 4.3. Формирование цен на экспортируемую продукцию. Схемы продвижения российских товаров на внешний рынок. Поставка по прямому внешнеторговому контракту. Поставка по договору поручения, комиссии, агентскому, заключенному с российским посредником. Поставка по консигнационному договору. Информация о рынке. Информация о конкуренции на рынке. Информация о ценах. Информация о правительственной политике. Информация о производстве и затратах. Информация о выручке от продажи товаров и прибыли. Принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Ценовая политика. Ценовая стратегия. Формулирование целей ценообразования. Общая политика ценообразования. Издержки производства. Управленческая и маркетинговая политика компании. Факторы спроса. Конкуренция.</p> <p>Тема 4.4. Формирование цен на импортируемую продукцию. Иностраные товары. Услуги. Технологии. Нематериальные ресурсы. Импорт промышленных и потребительских товаров. Импорт промежуточной продукции (сырья) и услуг. Расчет цены при импорте. Внесение коммерческих поправок. Тема 4.5. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию. Коммерческие, технико-экономические поправки. Абсолютные поправки. Относительные поправки. Поправки на количество товара. Поправки на условия продажи (оптом и в розницу). Поправки на снижение издержек производства и рост производительности труда. Поправки на серийность. Поправки на комплектацию. Поправки на вид цен конкурентного материала. Поправки на дату конкурентных материалов. Поправки на срок поставки. Поправки на различия в базисных условиях поставки. Поправки на валюту предстоящей сделки. Поправки на условия платежа. Поправки на дополнительные условия контракта. Поправки на комиссию посредника. Поправки на известность фирмы. Поправки на дополнительные условия контракта. Поправки на уторговывание. Поправки на разницу в технико-экономических параметрах. Тема 4.6. Влияние базисных условий поставки на цену товара. «Инкотермс 2020». Тема 4.7. Таможенные платежи в составе внешнеторговых цен. Таможенные платежи. Ввозная таможенная пошлина. НДС. Акциз. Таможенные сборы. Специальная пошлина.</p>

	Антидемпинговая пошлина. Компенсационная пошлина. Методы определения таможенной стоимости. Контроль таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза.
5	<p>Тема 5.1 Ценовая политика внешнеторгового контракта. Цена предложения продавца-экспортера. Цена спроса покупателя-импортера. Соответствие цены (стоимости товара) затратам на страховку и транспортировку товара. Наличие упаковки товара. Порядок и условия уменьшения цены товара в зависимости от системы возможных скидок. Условия осуществления платежей за товар. Общая (простая) скидка. Скидка за оборот (бонусная). Скидка за количество или серийность (прогрессивная). Дилерская скидка. Специальные скидки. Экспортные скидки. Скрытые скидки. Сезонные скидки. Льготная скидка. Скидка за платеж наличными. Скидка за объем товара.</p> <p>Тема 5.2. Контрактная цена и правила ее фиксации. Базис цены. Валюта цены. Валютная котировка. Способ фиксации цены.</p> <p>Тема 5.3. Источники информации о ценах мирового рынка. Оперативные данные о ценах на товары. Публикации международных экономических организаций. Отраслевые издания. Официальные статистические публикации. Справочные цены (официальные цены поставщиков). Аукционные, биржевые, цены торгов, предложений и фактических сделок.</p> <p>Тема 5.4. Определение контрактных цен на основе использования. Цены конкурентов на аналогичные товары. Конкурентные материалы. Обоснование экспортных или импортных цен. Принципы расчета цены товара в форме конкурентного листа. Экспортная и импортная контрактная цена.</p> <p>Тема 5.5. Основные этапы определения и проверки цен во внешнеторговых контрактах. Подбор и анализ конкурентной документации. Приведение цен мирового рынка и проверяемого контракта в сопоставимый вид. Подведение результатов контрольного расчета. Проверка обоснованности цен в экспортных и импортных сделках.</p> <p>Тема 5.6. Правила выбора контрактных цен при торговле сырьевыми и продовольственными товарами. Увеличение удельного веса долгосрочных контрактов. Способ установления цен с последующей фиксацией. Типовой контракт.</p> <p>Тема 5.7. Воздействие государства на внешнеторговую деятельность. Методы и приемы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Валютное регулирование и валютный контроль в Российской Федерации.</p>

4.3. Практические (семинарские) занятия

Темы практических занятий и их трудоемкость приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Практические занятия и их трудоемкость

№ п/п	Темы практических занятий	Формы практических занятий	Трудоемкость, (час)	№ раздела дисциплины
Семестр 6				
1	Особенности менеджмента внешнеторгового предприятия	Деловая игра	1	1
2	Анализ выполнения обязательств по экспортным операциям во внешнеторговой деятельности	Практическая работа	1	1
3	Анализ импорта товаров на условиях коммерческого кредита во внешней торговле	Практическая работа	1	1

4	Подбор ценовой информации в процессе подготовки внешнеторгового контракта	Занятие по моделированию реальных условий	1	2
5	Информационное обеспечение внешнеторгового ценообразования	Семинар	1	2
6	Цены мирового рынка. Анализ статистических данных	Семинар	1	2
7	Формирование ценовой стратегии на конкретном товарном рынке	Занятие по моделированию реальных условий	1	3
8	Расчет сравнительной эффективности отдачи средств, вложенных в экспортные операции	Практическая работа	1	3
9	Использование трансфертных цен в международном инвестировании	Семинар	1	3
10	Расчет розничной цены импортного товара с учетом внутренних налогов на всех этапах товародвижения	Практическое занятие	1	4
11	Платежи фирмы-экспортера при ввозе товара на территорию Российской Федерации	Практическое занятие. Решение ситуационных задач.	1	4
12	Анализ эффективности экспортно-импортных операций	Практическая работа	1	4
13	Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию России, методом оценки по цене сделки с ввозимыми товарами	Практическая работа	1	5
14	Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию РФ методом вычитания стоимости	Практическая работа	1	5
15	Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию РФ методом оценки на основе сложения стоимости	Практическая работа	1	5
16	Исчисление ввозной таможенной пошлины для товара по комбинированным ставкам	Практическое занятие. Решение ситуационных задач.	1	5
17	Исчисление акциза для импортируемого товара по комбинированным ставкам	Практическое занятие. Решение ситуационных задач.	1	5
Всего:			17	

4.4. Лабораторные занятия

Темы лабораторных занятий и их трудоемкость приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Лабораторные занятия и их трудоемкость

№	Наименование лабораторных работ	Трудоемкость,	№ раздела дисциплины
---	---------------------------------	---------------	----------------------

п/п		(час)	
Учебным планом не предусмотрено			

4.5. Курсовое проектирование (работа)

Учебным планом не предусмотрено

4.6. Самостоятельная работа обучающихся

Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость приведены в таблице 6.

Таблица 6 Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость

Вид самостоятельной работы	Всего, час	Семестр 6, час
1	2	3
Самостоятельная работа, всего	38	38
изучение теоретического материала дисциплины (ТО)	10	10
выполнение реферата (Р)	10	10
Подготовка к текущему контролю (ТК)	10	10
домашнее задание (ДЗ)	8	8

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся указаны в п.п. 8-10.

6. Перечень основной и дополнительной литературы

6.1. Основная литература

Перечень основной литературы приведен в таблице 7.

Таблица 7 – Перечень основной литературы

Шифр/ URL адрес	Библиографическая ссылка	Количество экземпляров в библиотеке
https://urait.ru/viewer/cenoobrazovanie-vo-vneshney-torgovle-455603#page/32	Лузина, Т. В. Ценообразование во внешней торговле : учебник для вузов / Т. В. Лузина, С. С. Решетникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 278 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07444-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	

6.2. Дополнительная литература

Перечень дополнительной литературы приведен в таблице 8.

Таблица 8 – Перечень дополнительной литературы

Шифр/ URL адрес	Библиографическая ссылка	Количество экземпляров в библиотеке
http://znanium.com/bookread2.php?book=795839	Ценообразование: Учебное пособие / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова; Под ред. В.А. Слепова; Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2017. - 144 с.: 60x88 1/16. (о) ISBN 978-5-9776-0165-8	
[330 М76]	Молчанова С.М. Комплект контрольно-измерительных материалов по дисциплине «Формирование контрактных цен во внешнеэкономической деятельности»: учеб.-методич. пособие/ С.М. Молчанова. СПб.: ГУАП, 2017 г.	50 экз.
[338 3-81]	Цены и ценообразование [Текст] : учебное пособие / О. И. Золотухин ; С.-Петербург. гос. ун-т аэрокосм. приборостроения. - СПб. : Изд-во ГУАП, 2016. - 135 с. : рис., табл.	25 экз.

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети ИНТЕРНЕТ, необходимых для освоения дисциплины

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети ИНТЕРНЕТ, необходимых для освоения дисциплины приведен в таблице 9.

Таблица 9 – Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети ИНТЕРНЕТ, необходимых для освоения дисциплины

URL адрес	Наименование
http://www.economy.gov.ru	Министерство экономического развития Российской Федерации
http://www.cbr.ru/	Центральный банк Российской Федерации

www.ereport.ru www.gks.ru www.gtmarket.ru www.imf.org www.wto.org www.worldbank.org http://www.doingbusiness.org/rankings http://www.minfin.ru/ru/ http://www.worldcustomsjournal.org http://www.customs.ru	Портал по мировой экономике Федеральная служба государственной статистики РФ Индексы и рейтинги Официальный сайт МВФ Официальный сайт ВТО Официальный сайт Всемирного Банка Рейтинги ведения бизнеса Министерство финансов Российской Федерации Международный таможенный электронный журнал Сайт Федеральной таможенной службы РФ
--	--

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

8.1. Перечень программного обеспечения

Перечень используемого программного обеспечения представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование
	Microsoft Windows 10, договор № 1303-3 от 30.12.2019 Microsoft Office Standard, договор № 1303-3 от 30.12.2019

8.2. Перечень информационно-справочных систем

Перечень используемых информационно-справочных систем представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Перечень информационно-справочных систем

№ п/п	Наименование
1	Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2	ЭБС ZNANIUM
3	ЭБС издательства ЛАНЬ

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Состав материально-технической базы представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Состав материально-технической базы

№ п/п	Наименование составной части материально-технической базы
1	Учебная аудитории для проведения занятий лекционного типа – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями, обеспечивающими тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин (модулей).
2	Учебная аудитории для проведения занятий семинарского типа - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.
3	Помещение для самостоятельной работы – укомплектовано специализированной (учебной) мебелью, оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечено доступом в

	электронную информационно-образовательную среду организации
4	Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.

10. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

10.1. Состав фонда оценочных средств приведен в таблице 13

Таблица 13 - Состав фонда оценочных средств для промежуточной аттестации

Вид промежуточной аттестации	Примерный перечень оценочных средств
Зачет	Список вопросов; Тесты.

10.2. Перечень компетенций, относящихся к дисциплине, и этапы их формирования в процессе освоения образовательной программы приведены в таблице 14.

Таблица 14 – Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Номер семестра	Этапы формирования компетенций по дисциплинам/практикам в процессе освоения ОП
ОПК-4 «способность понимать экономические процессы, происходящие в обществе, и анализировать тенденции развития российской и мировой экономик»	
2	Экономическая теория
3	Мировая экономика
3	Экономика таможенного дела
4	Основы внешнеэкономической деятельности
4	Экономическая безопасность
4	Международные экономические отношения
4	Таможенная статистика
6	Ценообразование во внешней торговле
7	Финансовые системы развитых и развивающихся стран
7	Международное предпринимательство
8	Международная интеграция
8	Национальная экспортная стратегия
8	Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности
8	Таможенные платежи
9	Всемирная торговая организация и Всемирная таможенная организация
9	Экономика и политика стран постсоветского пространства
9	Международные организации
9	Экономический потенциал таможенной территории России
9	Свободные экономические зоны
10	Производственная преддипломная практика

ПК-6 «способность применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза»	
2	Основы таможенного дела
3	Экономика таможенного дела
4	Таможенная статистика
4	Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
6	Таможенное оформление товаров и транспортных средств
6	Ценообразование во внешней торговле
6	Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
6	Управление затратами в экспортном производстве
6	Декларирование товаров и транспортных средств
7	Таможенные процедуры
7	Таможенная стоимость в различных таможенных процедурах
8	Таможенные платежи
8	Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
9	Таможенное регулирование в ЕАЭС
9	Производственная практика научно-исследовательская работа
10	Производственная практика научно-исследовательская работа
10	Практикум по таможенным платежам
10	Производственная преддипломная практика

10.3. В качестве критериев оценки уровня сформированности (освоения) у обучающихся компетенций применяется шкала модульно–рейтинговой системы университета. В таблице 15 представлена 100–балльная и 4-балльная шкалы для оценки сформированности компетенций.

Таблица 15 –Критерии оценки уровня сформированности компетенций

Оценка компетенции		Характеристика сформированных компетенций
100-балльная шкала	4-балльная шкала	
$85 \leq K \leq 100$	«отлично» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся глубоко и всесторонне усвоил программный материал; - уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает; - опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью направления; - умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи; - делает выводы и обобщения; - свободно владеет системой специализированных понятий.

$70 \leq K \leq 84$	«хорошо» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся твердо усвоил программный материал, грамотно и по существу излагает его, опираясь на знания основной литературы; - не допускает существенных неточностей; - увязывает усвоенные знания с практической деятельностью направления; - аргументирует научные положения; - делает выводы и обобщения; - владеет системой специализированных понятий.
$55 \leq K \leq 69$	«удовлетворительно» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся усвоил только основной программный материал, по существу излагает его, опираясь на знания только основной литературы; - допускает несущественные ошибки и неточности; - испытывает затруднения в практическом применении знаний направления; - слабо аргументирует научные положения; - затрудняется в формулировании выводов и обобщений; - частично владеет системой специализированных понятий.
$K \leq 54$	«неудовлетворительно» «не зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся не усвоил значительной части программного материала; - допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении проблем в конкретном направлении; - испытывает трудности в практическом применении знаний; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует выводов и обобщений.

10.4. Типовые контрольные задания или иные материалы:

1. Вопросы (задачи) для экзамена (таблица 16)

Таблица 16 – Вопросы (задачи) для экзамена

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для экзамена
	Учебным планом не предусмотрено

2. Вопросы (задачи) для зачета / дифференцированного зачета (таблица 17)

Таблица 17 – Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для зачета / дифференцированного зачета
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ эффективности внешнеторговых сделок. 2. Классификация мировых цен и источники информации о мировых ценах. 3. Цены, используемые в международной коммерческой деятельности. 4. Стоимость товара и цена внешнеторговой сделки. 5. Классификация мировых цен и источники информации о мировых ценах. 6. Виды контрактных цен. 7. Контрактные цены во внешней торговле. 8. Классификация контрактных цен. 9. Особенности формирования контрактных цен на экспортные и импортные товары. 10. Определение и выбор базисных мировых цен для различных товарных групп. Базис цены. Валюта цены. 11. Способы фиксации цены во внешнеторговом контракте.

12. Твердая фиксированная цена.
13. Твердая фиксированная цена с возможностью последующей корректировки. Цена с последующей фиксацией.
14. Принципы установления цены на товар в зарубежной фирме-производителе.
15. Формирование мировой цены на международных торгах и международных товарных аукционах.
16. Методология калькулирования себестоимости единицы продукции. Прибыль и показатели рентабельности.
17. Контрактные цены как основа для расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок.
18. Контрактные цены как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей.
19. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы E.
20. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы F.
21. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы C.
22. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы D.
23. Методы определения таможенной стоимости товаров
24. Оценочные (сравнительные) методы определения таможенной стоимости.
25. Сравнительные методы.
26. Метод по стоимости сделки с идентичными товарами.
27. Метод по стоимости сделки с однородными товарами.
28. Расчетные и резервные методы определения таможенной стоимости.
29. Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию России, методом оценки по цене сделки с ввозимыми товарами.
30. Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию РФ методом вычитания стоимости.
31. Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию РФ методом оценки на основе сложения стоимости.
32. Стоимость сделки с идентичными или однородными товарами, произведенными в иной стране.
33. Исчисление ввозной таможенной пошлины для товара по комбинированным ставкам. Исчисление акциза для импортируемого товара по комбинированным ставкам.
34. Применение методов определения таможенной стоимости и контроль заявленной таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза.
35. Контроль таможенной стоимости товаров: основные положения.

- 36. Порядок контроля таможенной стоимости товаров до их выпуска.
- 37. Порядок проведения дополнительной проверки.
- 38. Контроль таможенной стоимости товаров после их выпуска.
- 39. Определение эффекта ТНК от интернационализации производства и применения трансфертных цен.

3. Темы и задание для выполнения курсовой работы / выполнения курсового проекта (таблица 18)

Таблица 18 – Примерный перечень тем для выполнения курсовой работы / выполнения курсового проекта

№ п/п	Примерный перечень тем для выполнения курсовой работы / выполнения курсового проекта
	Учебным планом не предусмотрено

4. Вопросы для проведения промежуточной аттестации при тестировании (таблица 19)

Таблица 19 – Примерный перечень вопросов для тестов

<p>1. На сколько групп можно разделить термины в Инкотермс 2020?</p> <ul style="list-style-type: none"> a) 5; b) 4; c) 2; d) 3. <p>2. Инкотермс 2020 – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Справочно-правовая система 2020 года выпуска; b) Сбор правил и терминов международной торговли; c) Массово-политическое издание; d) Производственно-практическое издание. <p>3. Каков статус Инкотермс-2020?</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Обязательный (нормативный); b) Трехсторонний статус; c) Необязательный (факультативный); d) Обязательный только при экспортных товарах; e) Конституционно-правовой. <p>4. Как использовать правила Инкотермс 2020:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Путем инкорпорации Инкотермс-2020 в Ваш договор купли-продажи; b) Путем избрания соответствующего термина Инкотермс; c) Путем возможно более точного определения пункта или порта; d) Учитывая, что Инкотермс не представляют собой полный договор купли-продажи; e) Все перечисленное. <p>5. Регулирует ли Инкотермс-2020 взаимоотношения с перевозчиком товара?</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Нет; b) Да; c) Нет, если иное не определяют участником ВЭД.
--

6. Инкотермс —2020 регулирует:

- a) Момент перехода права собственности на товар;
- b) Отношения с перевозчиком;
- c) Момент перехода риска по утере, гибели или порче товара от продавца к покупателю.

7. Соедините правильные обозначения правил для любого вида или видов транспорта и термины между собой:

- 1. EXW;
- 2. FCA ;
- 3. CIF ;
- 4. DDP;
- a) Поставка с оплатой пошлин;
- b) Франко перевозчик;
- c) Франко завод;
- d) Перевозка и страхование оплачены до..... .

8. Какие группы условия поставок товаров формируют Инкотермс-2020?

- a) E, F, P;
- b) E, F, C;
- c) E, F, C, D.

9. На каком этапе продвижения товара при наличии базиса поставки EXW по Инкотермс-2010 на покупателя переходит риск утраты товара?

- a) С даты размещения товара, доставленного продавцом к пункту отправления;
- b) С даты предоставления товара продавцом покупателю;
- c) С даты предоставления товара транспортной организации (перевозчику).

10. CIF– это:

- a) Поставка в месте назначения;
- b) Свободно вдоль борта судна;
- c) Стоимость, страхование и фрахт;
- d) Стоимость и фрахт.

11. Принцип последовательности расположения базисных условий поставки в Инкотермс-2010:

- a) по видам транспорта;
- b) по расходам по таможенной очистке товара;
- c) последовательное увеличение ответственности от продавца к покупателю по доставке груза.

12. Чем принципиально отличаются базисные условия поставки (термины) по Инкотермс-2010 группы «С» и «D»?

- a) При «С» товар доставляется до места назначения только за счет продавца, при «D» — за счет и за риск продавца;
- b) Расходами по погрузке / выгрузке товара;
- c) При «С» товар доставляется до места назначения за счет покупателя.

13. Если покупатель не может обеспечить экспортную очистку товара в стране вывоза, применяется базис по Инкотермс-2020:

- a) СРТ или СІР;
- b) EXW;
- c) FOB или FAS.

14. Соедините правильные обозначения правила для морского и внутреннего водного

транспорта и термины между собой.

1. FAS;
 2. FOB;
 3. CFR;
 4. CIF;
 - a) Стоимость, страхование и фрахт;
 - b) Свободно на борту;
 - c) Стоимость и фрахт;
 - d) Свободно вдоль борта судна.
15. Последовательность расположения базисных условий поставки в Инкотермс-2020 определяется:
- a) по видам транспорта;
 - b) по расходам по таможенной очистке товара;
 - c) последовательное увеличение расходов и ответственности продавца по доставке груза.
16. Выберите самое выгодное базисное условие для продавца:
- a) FOB;
 - b) EXW;
 - c) DDU;
 - d) CIF.
17. Сколько терминов в Инкотермс-2020?
- a) 5;
 - b) 11;
 - c) 9;
 - d) 13.
18. Какая группа по «Инкотермс-2020» устанавливает правила, согласно которым экспортер отвечает за прибытие товара в согласованный пункт (порт) назначения и несет все расходы по доставке и возможные риски?
- a) Группа F;
 - b) Группа C;
 - c) Группа D.
19. Правила Инкотермс-2020 являются:
- a) нормой международного права;
 - b) международным обычаем;
 - c) национальным документом.
20. Группа D - это:
- a) Обязательства продавца минимальны и ограничиваются предоставлением товара в распоряжение покупателя;
 - b) Обязательства продавца ограничиваются отправкой товара, основная перевозка им не оплачена;
 - c) Продавец организует и оплачивает перевозку без принятия на себя связанных с ней рисков;
 - d) Расходы и риски продавца максимальны, так как он обязан предоставить товары в распоряжение покупателя в оговоренном месте назначения (обеспечить прибытие).
21. Группа E-это:
- a) Обязательства продавца ограничиваются отправкой товара, основная перевозка им не оплачена;

- b) Продавец организует и оплачивает перевозку без принятия на себя связанных с ней рисков;
- c) Расходы и риски продавца максимальны, так как он обязан предоставить товары в распоряжение покупателя в оговоренном месте назначения (обеспечить прибытие).
- d) Обязательства продавца минимальны и ограничиваются предоставлением товара в распоряжение покупателя;
22. Регулирует ли Инкотермс-2020 момент перехода права собственности на товар?
- a) Нет;
- b) Нет, если иное не определяют участники ВЭД;
- c) Да.
23. Какие четыре вида исключили из Инкотермс-2020?
- a) DAP, CIP, CPT, DDP;
- b) DDU, DAF, DEQ, DES;
- c) FOB, FAS, EXW, FCA.
24. Какие главные вопросы внешнеторговой сделки регулирует по ИНКОТЕРМС-2020 (базисные условия) поставки?
- a) Определение маршрута транспортировки и вида транспорта;
- b) Определение способа упаковки товара и его маркировки в различных климатических условиях;
- c) Распределение транспортных расходов, рисков и определение места поставки.
25. Какая категория охватывает условия перевозки груза с доставкой?
- a) F;
- b) D;
- c) C.
26. Какие правила перевозки грузов регламентируются правилами Инкотермс-2020?
- a) Отгрузка, доставка, основная перевозка оплачена продавцом, основная перевозка не оплачена продавцом;
- b) Доставка, основная перевозка не оплачена продавцом, основная перевозка оплачена продавцом;
- c) Доставка, основная перевозка оплачена продавцом, основная перевозка не оплачена продавцом, отгрузка.
27. Какие виды транспортов не входят в правилах перевозки Инкотермс-2020?
- a) Водный транспорт;
- b) Воздушный транспорт;
- c) Железнодорожный транспорт;
- d) Все виды транспорта входят.
28. Какая категория Инкотермс-2020 регламентирует условия перевозки груза с доставкой?
- a) D;
- b) E;
- c) F;
- d) C.
29. Предусматривается ли в каком-либо определении Инкотермс-2020 понятие пошлины?
- a) Да;
- b) Нет.
30. Отличается ли перевозка любым транспортом от перевозки морским транспортным судном согласно Инкотермс-2020?
- a) Нет;

- b) Да.
31. При выборе того или иного базиса поставки необходимо строго придерживаться:
- Терминологии справочно-правовых систем;
 - Терминологии ИНКОТЕРМС;
 - Нет необходимости придерживаться терминологий.
32. Обязательно ссылаться на редакцию ИНКОТЕРМС:
- Да;
 - Нет.
33. Правила Инкотермс представляют сокращенные по первым трем буквам:
- Название договоров купли-продажи;
 - Торговые термины;
 - Первые буквы стран, заключивших договор по классификации.
34. В коммерческих поправках к внешнеторговым ценам скидка с первоначальной цены, это
- Поправка на количество;
 - Поправка на уторговывание;
 - Поправка на сроки поставки;
 - Поправки на место поставки.
35. Валюта платежа – это:
- Денежная единица, в которой выражена цена товара во внешнеторговом контракте;
 - Национальная валюта;
 - Валюта, в которой происходит оплата товара во внешнеторговой сделке.
36. Валюта цены – это:
- Валюта, в которой происходит оплата товара во внешнеторговой сделке;
 - Денежная единица, в которой выражена цена товара во внешнеторговом контракте;
 - Национальная валюта.
37. Валютный курс – это:
- Национальная валюта;
 - Цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны;
 - Денежная единица, в которой выражена цена товара во внешнеторговом контракте.
38. Индекс потребительских цен в российской экономике считается по формуле:
- Ласпейреса;
 - Пааше;
 - Линда;
 - Доу – Джонса.
39. К публикуемым ценам относятся:
- Справочные цены;
 - Национальные цены;
 - Биржевые котировки;
 - Цены аукционов;
 - Цены фактических сделок и контрактов.
40. По стадиям ценообразования различают цены:
- Оптовые изготовителя;
 - Оптовые отпускные;
 - Оптовые закупки;
 - Розничные.

5. Контрольные и практические задачи / задания по дисциплине (таблица 20)

Таблица 20 – Примерный перечень контрольных и практических задач / заданий

№ п/п	Примерный перечень контрольных и практических задач / заданий
-------	---

1	Анализ выполнения обязательств по экспортным операциям во внешнеэкономической деятельности
2	Анализ импорта товаров на условиях коммерческого кредита во внешней торговле
3	Анализ эффективности экспортно-импортных операций
4	Расчет сравнительной эффективности отдачи средств, вложенных в экспортные операции
5	Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию России, методом оценки по цене сделки с ввозимыми товарами
6	Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию РФ методом вычитания стоимости
7	Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию РФ методом оценки на основе сложения стоимости
8	Платежи фирмы-экспортера при ввозе товара на территорию Российской Федерации
9	Исчисление ввозной таможенной пошлины для товара по комбинированным ставкам
10	Исчисление акциза для импортируемого товара по комбинированным ставкам
11	Определение эффекта ТНК от интернационализации производства и применения трансфертных цен

10.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и / или опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, содержатся в Положениях «О текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов ГУАП, обучающихся по программам высшего образования» и «О модульно-рейтинговой системе оценки качества учебной работы студентов в ГУАП».

11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Целью учебной дисциплины «Ценообразование во внешней торговле» является получение студентами необходимых знаний по методологии и методам ценообразования внешнеэкономической деятельности, классификациям мировых цен и источникам их информации, оценкой экономической эффективности формирования ценовой политики компании во внешней торговле.

Для достижения цели преподавания дисциплины в процессе изучения курса необходимо решить следующие задачи: развить экономическое мышление и интуицию для ориентации в сложных ситуациях; дать знания по ключевым методологическим вопросам ценообразования и основам формирования ценовой политики фирмы; обучить технике

расчета различных видов цен; сформировать экономическое представление об особенностях и тенденциях ценообразования на мировых товарных рынках.

Методические указания для обучающихся по освоению лекционного материала (если предусмотрено учебным планом по данной дисциплине)

Основное назначение лекционного материала – логически стройное, системное, глубокое и ясное изложение учебного материала. Назначение современной лекции в рамках дисциплины не в том, чтобы получить всю информацию по теме, а в освоении фундаментальных проблем дисциплины, методов научного познания, новейших достижений научной мысли. В учебном процессе лекция выполняет методологическую, организационную и информационную функции. Лекция раскрывает понятийный аппарат конкретной области знания, её проблемы, дает цельное представление о дисциплине, показывает взаимосвязь с другими дисциплинами.

Планируемые результаты при освоении обучающимся лекционного материала:

- получение современных, целостных, взаимосвязанных знаний, уровень которых определяется целевой установкой к каждой конкретной теме;
- получение опыта творческой работы совместно с преподавателем;
- развитие профессионально–деловых качеств, любви к предмету и самостоятельного творческого мышления.
- появление необходимого интереса, необходимого для самостоятельной работы;
- получение знаний о современном уровне развития науки и техники и о прогнозе их развития на ближайшие годы;
- научиться методически обрабатывать материал (выделять главные мысли и положения, приходиться к конкретным выводам, повторять их в различных формулировках);
- получение точного понимания всех необходимых терминов и понятий.

Лекционный материал может сопровождаться демонстрацией слайдов и использованием раздаточного материала при проведении коротких дискуссий об особенностях применения отдельных тематик по дисциплине.

Структура предоставления лекционного материала:

Раздел 1. Цены мирового рынка

Тема 1.1. Стоимость товара и цена внешнеторговой сделки

Тема 1.2 Понятие мировой цены

Тема 1.3 Экономические процессы, происходящие в обществе, как фактор, влияющий на цены мирового рынка

Раздел 2 Классификация цен мирового рынка

Тема 2.1 Классификация цен мирового рынка

Тема 2.2 Источники информации о мировых ценах в целях анализа тенденций развития российской и мировой экономик

Раздел 3. Контрактные цены

Тема 3.1 Виды контрактных цен

Тема 3.2 Способы фиксации цены во внешнеторговом контракте

Раздел 4. Принципы формирования и обоснования внешнеторговых цен

Тема 4.1 Принципы установления цены на товар в зарубежной фирме-производителе

Тема 4.2 Методология ценообразования

Тема 4.3 Расчет цен на экспортируемую продукцию

Тема 4.4 Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки

Раздел 5 Методы определения таможенной стоимости товаров

Тема 5.1 Оценочные (сравнительные) методы определения таможенной стоимости

Тема 5.2 Расчетные и резервные методы определения таможенной стоимости

Тема 5.3 Применение методов определения таможенной стоимости и контроль заявленной таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза

Методические указания для обучающихся по участию в семинарах (если предусмотрено учебным планом по данной дисциплине)

Семинар – один из наиболее сложных и в то же время плодотворных видов (форм) вузовского обучения и воспитания. В условиях высшей школы семинар – один из видов практических занятий, проводимых под руководством преподавателя, ведущего научные исследования по тематике семинара и являющегося знатоком данной проблемы или отрасли научного знания. Семинар предназначается для углубленного изучения дисциплины и овладения методологией применительно к особенностям изучаемой отрасли науки. При изучении дисциплины семинар является не просто видом практических занятий, а, наряду с лекцией, основной формой учебного процесса.

Основной целью для обучающегося является систематизация и обобщение знаний по изучаемой теме, разделу, формирование умения работать с дополнительными источниками информации, сопоставлять и сравнивать точки зрения, конспектировать прочитанное, высказывать свою точку зрения и т.п. В соответствии с ведущей дидактической целью содержанием семинарских занятий являются узловые, наиболее трудные для понимания и усвоения темы, разделы дисциплины. Спецификой данной формы занятий является совместная работа преподавателя и обучающегося над решением поставленной проблемы, а поиск верного ответа строится на основе чередования индивидуальной и коллективной деятельности.

При подготовке к семинарскому занятию по теме прослушанной лекции необходимо ознакомиться с планом его проведения, с литературой и научными публикациями по теме семинара.

Методические указания для обучающихся по прохождению практических занятий Практическое занятие является одной из основных форм организации учебного процесса, заключающейся в выполнении обучающимися под руководством преподавателя комплекса учебных заданий с целью усвоения научно-теоретических основ учебной дисциплины, приобретения умений и навыков, опыта творческой деятельности.

Целью практического занятия для обучающегося является привитие обучающемуся умений и навыков практической деятельности по изучаемой дисциплине.

Планируемые результаты при освоении обучающимся практических занятий:

- закрепление, углубление, расширение и детализация знаний при решении конкретных задач;
- развитие познавательных способностей, самостоятельности мышления, творческой активности;
- овладение новыми методами и методиками изучения конкретной учебной дисциплины;
- выработка способности логического осмысления полученных знаний для выполнения заданий;
- обеспечение рационального сочетания коллективной и индивидуальной форм обучения.

Функции практических занятий:

- познавательная;
- развивающая;
- воспитательная.

По характеру выполняемых обучающимся заданий по практическим занятиям подразделяются на:

- ознакомительные, проводимые с целью закрепления и конкретизации изученного теоретического материала;
- аналитические, ставящие своей целью получение новой информации на основе формализованных методов;
- творческие, связанные с получением новой информации путем самостоятельно выбранных подходов к решению задач.

Формы организации практических занятий определяются в соответствии со специфическими особенностями учебной дисциплины и целями обучения. Они могут проводиться:

- в интерактивной форме (решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий, деловые игры, игровое проектирование, имитационные занятия, выездные занятия в организации (предприятия), деловая учебная игра, ролевая игра, психологический тренинг, кейс, мозговой штурм, групповые дискуссии);
- в не интерактивной форме (выполнение упражнений, решение типовых задач, решение ситуационных задач и другое).

Требования к проведению практических занятий

Методика проведения практического занятия может быть различной, при этом важно достижение общей цели дисциплины. При проведении деловой игры «Особенности менеджмента внешнеторгового предприятия» студенты разбиваются на группы по 5-6 человек, выбирают руководителей групп. Каждая группа получает индивидуальное задание, суть которого определяется ролью группы в процессе решения поставленной задачи. В соответствии с заданием руководители групп распределяют работу между членами группы.

В ходе практических занятий активно рассматриваются реальные ситуации, имеющие место во внешнеэкономической деятельности, при заключении внешнеторговых контрактов – рассматриваются 10 ситуаций с конкретными заданиями, в качестве кейсов конкретные ситуации по заключению внешнеторгового контракта с рассмотрением внешнеторговых документов.

Темы докладов для подготовки к практическим занятиям:

1. Роль цен в рыночной экономике
2. Ценовые реформы в России.
3. Государственное регулирование цен в зарубежных странах.
4. Система цен в рыночной экономике, принципы дифференциации цен
5. Состав и структура контрактной цены
6. Государственное регулирование контрактных цен
7. Формы и методы воздействия государства на цены
8. Расчет цен на экспортируемую продукцию
9. Методология расчета цен на импортируемую продукцию
10. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию
11. Зависимость контрактной цены от структуры рынка
12. Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами
13. Особенности внешнеторговых операций по основным товарным группам
14. Обоснование цены с учетом транспортного фактора во внешнеэкономической деятельности
15. Ценовая политика западных фирм и конкурентоспособность продукции
16. Понятие и виды скидок на приобретение продукции во внешнеэкономической деятельности
17. Трансфертная цена

- 18.Использование ценового фактора в повышении конкурентоспособности предприятия – участника ВЭД
- 19.Виды ценовой политики во внешнеэкономической деятельности предприятия
- 20.Факторы, влияющие на принятие ценового решения в условиях работы на внешнем рынке
- 21.Особенности процесса ценообразования во внешней торговле
- 22.Валютные оговорки в контрактах купли – продажи товаров и их виды
- 23.Учет качества при формировании цены внешнеторгового контракта
- 24.Затратный метод формирования цен во внешнеторговых контрактах
- 25.Калькуляция затрат при формировании цен внешнеторговых контрактных цен, её составляющие
- 26.Влияние транспортной составляющей на цены внешнеторговых контрактов
- 27.Понятие и методы определения экономического эффекта экспорта/импорта
- 28.Понятие и методы определения экономической эффективности экспорта/импорта

Методические указания для обучающихся по прохождению самостоятельной работы

В ходе выполнения самостоятельной работы, обучающийся выполняет работу по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

В процессе выполнения самостоятельной работы, у обучающегося формируется целесообразное планирование рабочего времени, которое позволяет им развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивает высокий уровень успеваемости в период обучения, помогает получить навыки повышения профессионального уровня.

Самостоятельная работа студента по изучению учебной дисциплины является важным условием освоения учебного материала и формирования профессиональных знаний и навыков. В процессе самостоятельной работы студент развивает свои аналитические способности, навыки самоорганизации, вырабатывает привычку систематического чтения.

Методические вопросы для самостоятельной работы:

1. Конспектирование учебного материала по учебной и научной литературе.
2. Работа в электронной библиотечной системе.
3. Проработка учебного материала по конспектам лекций, учебной и научной литературе.
4. Работа с тестами и подготовка к промежуточной аттестации при тестировании (таблица 19)
5. Выполнение домашнего задания (контрольная работа).
6. Подготовка к зачету по вопросам дисциплины.

Контрольная работа имеет вид реферата. При решении контрольной работы (теоретической и практической частей (две задачи) каждому студенту присваивается № варианта в соответствии с первой буквой в фамилии студента.

Студентам необходимо изучить соответствующую учебную литературу и написать реферат на одну из следующих тем:

Темы реферата:

1. Понятие мировой цены, мирового рынка.
2. Роль государства во внешнеэкономической деятельности.
3. Понятие торгуемых товаров в международной практике.
4. Понятие неторгуемых товаров во внешней торговле.

5. Классификация товаров в международной торговле.
6. Классификация стран по факторам рыночной конъюнктуры.
7. Ценообразующие факторы мирового рынка продукции.
8. Ценообразование на мировом рынке сырьевых товаров.
9. Специфические особенности открытых и закрытых рынков.
10. Публикуемые и расчетные цены мирового рынка.
11. Система скидок и надбавок в мировой торговле.
12. Методы ценообразования в мировой торговле.
13. Цены применяемые в международных контрактах.
14. Определение цены международного контракта. Верхний и нижний предел цены при экспорте.
15. Ценообразование и регулирование цен в промышленно развитых странах (на примере одной страны).
16. Принципы таможенной политики.
17. Виды таможенных пошлин. Понятие. Определение.
18. Методы определения таможенной стоимости.
19. Условия определения таможенной стоимости.
20. Цели и задачи таможенной политики России.
21. Виды таможенных платежей в России.
22. Виды таможенных режимов в Российской Федерации.
23. Базисные условия поставки продукции и распределение расходов на условиях «Инкотермс».
24. Различия в условиях поставки продукции: СИФ, КАФ, ФАС.
25. Всемирная торговая организация: предмет, цели, задачи.
26. Понятие мировой цены, мирового рынка.
27. Роль государства во внешнеэкономической деятельности.
28. Понятие торгуемых товаров в международной практике.

Реферат должен быть оформлен надлежащим образом:

- Титульный лист
- Объем самостоятельной работы должен быть 20-30 страниц
- Содержание работы должно соответствовать выбранной теме
- Тема должна быть полностью раскрыта

Сформулированные выводы должны быть основаны на анализе статистических данных и фактического материала за последние 4 года.

Оценивается в рейтинговых баллах:

- актуальность и практическая значимость раскрытой темы
- уровень, полнота и качество разработки темы
- полнота и представительность использованного в работе фактического материала
- умение анализировать, обобщать, оформлять, делать практические выводы.

Задача 1

Определение эффекта ТНК от интернационализации производства и применения трансфертных цен

1. Данные индивидуального занятия.

Таблица 21

Номер варианта	Данные по стране базирования ТНК, изделию (товару) и первому техническому пределу	Данные по стране размещения филиала и второму технологическому пределу	Данные по третьему технологическому пределу в стране базирования	Инвестиции по альтернативам, тыс.

	Ставка налога на прибыль, %	Годовая ПМ, тыс. изделий	Рыночная цена изделия	Подлинная себестоимость (С ₁)	Трансфертная цена (Т ₁)	Авансовый налог, %	Подлинная себестоимость (С ₂)	Декларируемая себестоимость (СД ₂)	Трансфертная цена (Т ₂)	Подлинная Себестоимость (С ₃)	Декларируемая себестоимость (СД ₃)	Первой (трехпериодное предприятие в стране базирования)	Второй (трехпериодное предприятие в стране базирования)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
0	19	150	3000	1200	1500	11	800	560	600	500	700	500	420

2. Определение годового значения выручки ТНК:

$$150\,000 \times 3\,000 = 450\,000\,000 \text{ USD}$$

3. Определение годового значения подлинной производственной себестоимости ТНК:

$$150\,000 \times (1\,200 + 800 + 500) = 375\,000\,000 \text{ USD}$$

4. Определение подлинной суммы годовой валовой прибыли ТНК:

$$450 - 375 = 75 \text{ млн. USD}$$

5. Определение годовой суммы налога на прибыль, если бы она полностью уплачивалась в стране базирования:

$$75 \times 0,19 = 14,25 \text{ млн. USD}$$

6. Определение годового значения отчетной себестоимости производства ТНК по всем технологическим переделам:

$$150\,000 \times (1\,500 + 600 + 700) = 420\,000\,000 \text{ USD}$$

7. Определение годовой суммы отчетной валовой прибыли ТНК:

$$450 - 420 = 30 \text{ млн. USD}$$

8. Определение отчетной годовой суммы валовой прибыли по второму технологическому переделу, подлежащей налогообложению в стране размещения филиала.

$$150\,000 \times (600 - 560) = 6\,000\,000 \text{ USD}$$

9. Определение годовой суммы налога на прибыль, уплачиваемой в стране размещения филиала:

$$6 \times 0,11 = 0,66 \text{ млн. USD}$$

10. Определение годовой суммы налога на прибыль, уплачиваемой в стране базирования:

$$(30 - 6,00) \times 0,19 + 6,00 \times (0,19 - 0,11) = 4,56 + 0,48 = 5,04 \text{ млн. USD}$$

11. Определение годовой суммы налога на прибыль, "прикрытой" от налогообложения механизмом трансфертных цен:

$$14,25 - (0,66 + 5,04) = 8,55 \text{ млн. USD}$$

12. Определение годовой суммы чистой прибыли ТНК по первой альтернативе:

$$75 - 14,25 = 60,75 \text{ млн. USD}$$

13. Определение годовой суммы чистой прибыли ТНК повторной альтернативе:

$$75 - (0,66 + 5,04) = 69,30 \text{ млн. USD}$$

14. Определение годовых сумм амортизационных отчислений по альтернативам:

$$\text{По первой: } 500 / 50 = 10 \text{ млн. USD}$$

$$\text{По второй: } 420 / 50 = 8,4 \text{ млн. USD}$$

15. Схема денежных потоков для 1-ой и 2-ой альтернатив

Год	1-ая альтернатива	2-ая альтернатива
1	-500	-420
2	70,75	77,70
3	70,75	77,70

4	70,75	77,70
5	70,75	77,70
6	70,75	77,70
7	70,75	77,70
8	70,75	77,70
9	70,75	77,70
10	70,75	77,70
Итого	136,75	279,30

16. Определение эффективности ТНК

Год	Коэффициент дисконтирования (КД)	1-ая альтернатива	1-ая альтернатива с учетом (КД)	2-ая альтернатива	2-ая альтернатива с учетом (КД)
1	1,00	-500,00	-500,00	-420,00	-420,00
2	0,91	70,75	64,32	77,70	70,64
3	0,83	70,75	58,47	77,70	64,21
4	0,75	70,75	53,16	77,70	58,38
5	0,68	70,75	48,32	77,70	53,07
6	0,62	70,75	43,93	77,70	48,25
7	0,56	70,75	39,94	77,70	43,86
8	0,51	70,75	36,31	77,70	39,87
9	0,47	70,75	33,01	77,70	36,25
10	0,42	70,75	30,00	77,70	32,95
Итого		136,75	-92,55	279,30	27,48

17. ЧДД по 1-ой альтернативе, млн. долл. = -92,55

18. ЧДД по 2-ой альтернативе, млн. долл. = 27,48

Задача 2

Рассчитать отдельные инвойсные цены товара согласно перечню Международных правил ИНКОТЕРМС 2020: FAS (свободно вдоль борта судна), FOB (франко-борт, свободен на борту), CFR (стоимость и фрахт), CIF (стоимость, страхование, фрахт), DDP (поставка с оплатой пошлины) в соответствии с вариантом студента.

Методические указания для обучающихся по прохождению текущего контроля

Текущий контроль осуществляется по усмотрению преподавателя в рабочем порядке на практических (семинарских) занятиях. Формой текущего контроля могут быть устный опрос, проверка домашнего задания, контрольная работа, отчет по сделанному докладу, написание реферата, эссе, подготовка презентации по теме занятия, реферирование первоисточников и др.

Результаты текущего контроля сообщаются обучающимся непосредственно на занятии или аккумулируются в Личном кабинете обучающегося. Оценка текущих знаний может осуществляться либо в рейтинговых баллах, либо по пятибалльной системе («неудовлетворительно», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично»). Количество заработанных баллов или средняя оценка сообщаются обучающимся. Наличие текущих оценок (баллов) у обучающегося является условием допуска к промежуточной аттестации и является составной частью итоговой оценки уровня усвоения программы дисциплины.

Методические указания для обучающихся по прохождению промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация обучающихся предусматривает оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине. Она включает в себя: – зачет – это форма оценки знаний, полученных обучающимся в ходе изучения учебной дисциплины в целом или промежуточная (по окончании семестра) оценка знаний обучающимся по отдельным разделам дисциплины с аттестационной оценкой «зачтено» или «не зачтено».

Система оценок при проведении промежуточной аттестации осуществляется в соответствии с требованиями Положений «О текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов ГУАП, обучающихся по программам высшего образования» и «О модульно-рейтинговой системе оценки качества учебной работы студентов в ГУАП».