

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Институт права и национальной безопасности  
Факультет таможенного дела  
Кафедра таможенных платежей и валютного контроля

**УТВЕРЖДЕНА**

решением кафедры таможенных платежей  
и валютного контроля

Протокол от «11» мая 2017 г. № 9

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.ДВ.08.01 Обоснование контрактных цен**

*(индекс, наименование дисциплины (модуля), в соответствии с учебным планом)*

**ОКЦ**

*краткое наименование дисциплины*

**38.05.02 Таможенное дело**

*(код, наименование направления подготовки (специальности))*

**Таможенные платежи и валютное регулирование**

*(направленность(и) (профиль (и)/специализация(ии))*

**Специалист**

*(квалификация)*

**Очная**

*(форма(ы) обучения)*

Год набора – 2013

Москва, 2013 г.

**Автор–составитель:**

к.э.н., доцент кафедры таможенных платежей и валютного контроля  
Долгова М.В.

Заведующий кафедрой таможенных платежей и валютного контроля, к.э.н., доцент  
Скудалова Т.В.

### Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы.....	4
2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО .....	5
3. Содержание и структура дисциплины.....	6
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине.....	8
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины .....	28
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....	28
6.1. Основная литература. ....	33
6.2. Дополнительная литература .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы. ....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
6.4. Нормативные правовые документы. ....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
6.5. Интернет-ресурсы.....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
6.6. Иные источники.....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы .....	37

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

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.08.01 «Обоснование контрактных цен» обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

– компетенции, формирование которых завершается в течение изучения данной дисциплины:

1) ПК-6 способностью применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза:

– 6.1.1 – способен применять знания о правовых и организационных основах системы таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности, методологию определения и порядок контроля таможенной стоимости.

2) ПК-8 – владение навыками по исчислению таможенных платежей и контролю правильности их исчисления, полноты и своевременности уплаты:

– 8.1.1 – способность анализировать особенности формирования внутренних (национальных) цен с учетом косвенных налогов, контрактных цен как базы определения таможенной стоимости и основы исчисления таможенных платежей.

3) ПК-10 – умением контролировать соблюдение валютного законодательства Российской Федерации при перемещении через таможенную границу Таможенного союза товаров, валютных ценностей, валюты Российской Федерации, внутренних ценных бумаг, драгоценных металлов и драгоценных камней:

– 10.1.1 – способен выбрать, проанализировать и сформулировать основные требования действующего валютного законодательства Российской Федерации, которые регламентируют порядок перемещения через таможенную границу ЕАЭС товаров, валютных ценностей, валюты Российской Федерации, внутренних ценных бумаг, драгоценных металлов и драгоценных камней.

1.2 В результате освоения дисциплины у студентов должны быть:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
ТФ: осуществлять определение и контроль таможенной стоимости товаров при проверке правильности декларирования и корректировки таможенной стоимости товаров независимо от выбранного декларантом (таможенным представителем) метода ее определения, при этом осуществлять следующие действия:	ПК-6.1.1	на уровне знаний: формулирует основные требования действующих нормативно-правовых актов, регламентирующих таможенно-тарифное регулирование, порядок определения и контроля таможенной стоимости товаров;
		на уровне умений: определяет основные требования к документации, необходимой для целей таможенно-тарифного регулирования, контроля таможенной стоимости товаров;
		на уровне навыков: владеет методологией определения и порядком
	ПК- 8.1.1	на уровне знаний: классифицирует цены национального рынка
		на уровне умений: применяет основные

проверку наличия документов, предусмотренных перечнем документов, подтверждающих заявленную стоимость товаров; проверку документального подтверждения заявленной таможенной стоимости и всех ее компонентов (дополнительных начислений и вычетов), включая проверку соответствия сведений, указанных в представленных документах		требования НК РФ, регламентирующие исчисление косвенных налогов; анализирует налоговые аспекты внешнеторгового ценообразования;
		на уровне навыков: выделяет особенности формирования контрактных цен на экспортные и импортные товары; выделяет особенности формирования розничных цен на импортные товары
	ПК-10.1.1	на уровне знаний: формулирует основные требования действующих нормативных правовых актов, регламентирующих порядок перемещения через таможенную границу ЕАЭС товаров, валютных ценностей, валюты Российской Федерации, внутренних ценных бумаг, драгоценных металлов и драгоценных камней  на уровне умений: анализирует основные требования действующих нормативных правовых актов, регламентирующих порядок перемещения через таможенную границу ЕАЭС товаров, валютных ценностей, валюты Российской Федерации, внутренних ценных бумаг, драгоценных металлов и драгоценных камней

## 2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО

### Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е. (144 а.ч.).

Количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся согласно учебному плану:

- очная форма обучения: лекции – 16 а.ч., практические занятия – 38 а.ч., самостоятельная работа – 54 ч.

### Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина «Обоснование контрактных цен» Б1.В.ДВ.08.01 относится к дисциплинам вариативной части профессионального цикла. Изучается в 7 семестре на 4-м курсе очной формы обучения.

Данная дисциплина реализуется после изучения следующих дисциплин: «Экономическая география и регионалистика мира», «Мировая экономика», «Экономический потенциал территории России», «Ценообразование во внешней торговле», «Таможенные операции», «Таможенные процедуры», «Организация таможенного контроля товаров и транспортных средств», «Финансы», «Экономическая безопасность». Кроме того до начала занятий по дисциплине «Обоснование контрактных цен» студент должен овладеть основными информационными технологиями, научиться пользоваться электронными базами данных, получать и перерабатывать экономическую и правовую информацию.

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – зачет.

**3. Содержание и структура дисциплины**  
**Очная 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	ЛР	ПЗ	КСР		
Раздел 1	Основы формирования контрактных цен							
Тема 1.1	Механизм формирования контрактных цен	10	2		2	1	5	О, Т, Д
Тема 1.2	Оценка конъюнктуры и емкости зарубежных рынков для формирования контрактных цен	14	2		6	1	5	О, РСЗ, Т, Д
Тема 1.3	Ценовые риски	13	2		4	1	6	О, Т, Д
Раздел 2	Основные методы обоснования контрактных цен на товары в современных условиях							
Тема 2.1	Затратные методы формирования контрактных цен	13	2		4	1	6	О, Т, РЗ
Тема 2.2	Конкурентный метод формирования контрактной цены	19	2		10	1	6	О, Т, РЗ, РСЗ
Раздел 3	Формирование цен при различных формах торговли							
Тема 3.1	Формирование контрактных цен на биржевые и аукционные товары	13	2		4	1	6	О, Т, Д, РЗ
Тема 3.2	Формирование цен на предметы лицензионной торговли	13	2		4	1	6	О, Т, Д, РЗ
Тема 3.3	Формирование трансфертных цен в международной внутрифирменной торговле	13	2		4	1	6	О, Т, Д, РСЗ

Промежуточная аттестация	36						Экзамен
<b>Всего:</b>	144	16		38	8	46	

*Примечание: \* – формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), тестирование (Т), решение задач (РЗ), решение ситуационных задач (РСЗ), доклад (Д).*

### Содержание дисциплины

## РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНТРАКТНЫХ ЦЕН

### Тема 1.1. Механизм формирования контрактных цен

Постановка целей ценообразования. Анализ рыночной среды. Разработка стратегии ценообразования. Реализация и корректировка ценовой стратегии.

### Тема 1.2. Оценка конъюнктуры и емкости зарубежных рынков для формирования контрактных цен

Конъюнктура мировых товарных рынков и ее влияние на мировые цены.

Основные показатели, необходимые для анализа конъюнктуры отдельных рынков.

### Тема 1.3. Ценовые риски

Риски участников ВЭД. Виды ценовых рисков во внешнеторговой деятельности. Хеджирование ценовых рисков. Учет ценовых рисков в контрактных ценах.

## РАЗДЕЛ 2. ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОБОСНОВАНИЯ КОНТРАКТНЫХ ЦЕН НА ТОВАРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

### Тема 2.1. Затратные методы формирования контрактных цен

Классификация затрат, учитываемых при формировании контрактной цены.

Метод полных затрат и практика его использования при обосновании контрактных цен зарубежными фирмами.

Метод предельных (прямых) затрат и практика его использования при обосновании контрактных цен зарубежными фирмами.

### Тема 2.2. Конкурентный метод формирования контрактной цены

Конкурентные материалы. Выбор конкурентных материалов в качестве базы для расчета контрактных цен.

Основные этапы работы по расчету цен экспортных и импортных контрактов конкурентным методом. Конкурентный лист.

Коммерческие поправки к ценам конкурентных материалов.

Поправки на комплектацию к ценам конкурентных материалов.

Поправки на технико-экономические параметры к ценам конкурентных материалов.

Практика использования конкурентного метода при обосновании контрактных цен.

## РАЗДЕЛ 3. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМАХ ТОРГОВЛИ

### Тема 3.1. Формирование контрактных цен на биржевые и аукционные товары

Современные тенденции ценообразования на мировых сырьевых рынках. Формирование контрактных цен на биржевые товары.

Особенности ценообразования на международных аукционах. Формирование контрактных цен на аукционные товары.

### **Тема 3.2. Формирование цен на предметы лицензионной торговли**

Факторы формирования цен на объекты интеллектуальной собственности. Виды лицензионных платежей: на базе роялти; паушальные. Методика определения рыночной цены на лицензию.

### **Тема 3.3. Формирование трансфертных цен в международной внутрифирменной торговле**

Трансфертные цены в регулировании финансовых потоков транснациональных корпораций.

Методы трансфертного ценообразования. Основные стратегии трансфертного ценообразования.

## **4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине**

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

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б.1.В.12 «Обоснование контрактных цен» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий лекционного типа: опрос.
- при проведении практических занятий: устный опрос, тестирование, решение задач, решение ситуационных задач, доклад.

4.1.2. Экзамен проводится с применением следующих методов: в устной форме *по вопросам и предусматривает обязательное решение задач*. Экзамен принимает лектор.

Знания, умения, действия обучающегося на зачете оцениваются как «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» или «неудовлетворительно».

К экзамену допускаются обучающиеся, выполнившие все требования учебной программы, выполнившие в установленные сроки все виды заданий и работ, не имеющие задолженностей по итогам текущего контроля успеваемости.

Подготовка к экзамену предусматривает устное повторение пройденного учебного материала по дисциплине (с использованием конспектов, учебных пособий, дополнительной литературы), а также повторение и решение задач.

### **4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.**

#### **Раздел 1. «Основы формирования контрактных цен»**

**Типовые оценочные материалы по теме 1.1. Механизм формирования контрактных цен**

**Вопросы для опроса:**



1. Анализ рыночной среды.
2. Разработка стратегии ценообразования.
3. Реализация и корректировка ценовой стратегии.

**Темы для подготовки докладов:**

1. Роль цен в достижении целей компании
2. Ценовые стратегии компаний на зарубежных рынках (конкретные стратегии для докладов согласуются с преподавателем)

**Тестовые задания для проведения контроля по теме:**

**1. Фирма может не думать о фокусировке на определенном сегменте рынка, если она:**

- а) имеет более низкие затраты, чем ее конкуренты
- б) обладает уникальными ресурсами или технологиями, защищенными патентами
- в) может придать своим товарам более высокое качество при тех же ценах, что и у конкурентов

**2. Реализация одновременно нескольких ценовых стратегий на фирме:**

- а) возможна
- б) невозможна
- в) только в условиях рынков с экстремальными условиями

**3. Утверждение о том, что максимизация прибыли – основная цель фирмы, является:**

- а) верным
- б) неверным
- в) исчерпывающим
- г) упрощенным

**4. Политика фиксированных цен - это:**

- а) система стандартных правил определения цен для типовых сделок продажи товаров фирмы
- б) продажа товаров в соответствии с утвержденным руководством фирмы прейскурантом
- в) формирование лидирующими фирмами в определенном сегменте рынка цен с повышенной рентабельностью

**5. Практика продажи товаров большими партиями по более низким ценам, чем цены малых партий - это:**

- а) стратегия ступенчатых премий
- б) стратегия ценового прорыва
- в) ценовая война
- г) ценовая дискриминация

**Типовые оценочные материалы по теме 1.2. Оценка конъюнктуры и емкости зарубежных рынков для формирования контрактных цен**

**Вопросы для опроса:**

1. Конъюнктура мировых товарных рынков и ее виды.
2. Влияние конъюнктуры конкретных рынков на мировые цены.
3. Основные показатели, необходимые для анализа конъюнктуры отдельных рынков.

**Темы для подготовки докладов:**

Влияние рыночной конъюнктуры на цены товаров (на примере рынков: пшеницы, нефти и нефтепродуктов, цветных металлов, драгоценных металлов и камней, продукции животноводства, автомобилей, потребительских товаров и др. ).

**Тестовые задания для проведения контроля по теме:**

**1. Под конъюнктурой товарных рынков понимается состояние экономики:**

- а) в недавнем прошлом, определяемое изменениями различных экономических показателей;
- б) на данный момент времени, определяемое изменениями различных экономических показателей;
- в) в перспективе, определяемое изменениями различных экономических показателей;
- г) в ретроспективе, определяемое изменениями различных экономических показателей.

**2. К постоянным конъюнктурообразующим факторам относятся;**

- а) оживление экономики;
- б) сезонность;
- в) инфляция;
- г) депрессия.

**3. Показатели, которые приобретают измененные значения после того, как фактически произойдут те изменения в рыночной конъюнктуре, которые отражаются этими показателями, это:**

- а) отстающие экономические показатели;
- б) совпадающие экономические показатели;
- в) опережающие экономические показатели;
- г) ациклические показатели.

**4. Кризисные явления в экономике являются стимулом для:**

- а) научно-технического прогресса;
- б) более широкого использования биотоплива;
- в) улучшения конъюнктуры на рынках морально устаревших товаров;
- г) совершенствования отдельных видов товаров.

**5. Надуванию «пузыря цен» на рынках сырьевых товаров в первое десятилетие 21 века способствовало снижение:**

- а) процентов по кредитам;
- б) ставки НДС;
- в) ставки налога на прибыль;
- г) курса евро по отношению к доллару США.

#### **Ситуационная задача:**

Кофе – продукт, чья популярность, потребление в мире все возрастает, и в странах-импортерах, и в странах-производителях.

Самым популярным сортом является «арабика»: он составляет около 70% всей кофейной продукции мира. Основными производителями и экспортерами кофе являются Бразилия, Эфиопия, Колумбия, Вьетнам.

Крупнейшими импортерами кофе являются США и страны Европы. Заметно растет спрос на кофе в Индии и Китае. Благодаря повышению уровня жизни, потребители в этих странах уже готовы платить больше, чем раньше, за любимый бодрящий напиток. Темпы прироста потребления кофе в Бразилии остаются выше среднемировых на 1,5–2,0%.

Основные факторы, обуславливающие цены на кофе:

- уровень производства,
- спрос,
- товарные запасы,
- валютные колебания,
- спекулятивные показатели,
- погодные условия,
- сезонные особенности.

Оцените динамику указанных факторов за последние 3-5 лет и дайте свой прогноз по возможным изменениям цен на кофе.

#### **Типовые оценочные материалы по теме 1.3. Ценовые риски**

##### **Вопросы для опроса:**

1. Виды ценовых рисков во внешнеэкономической деятельности.
2. Хеджирование ценовых рисков.
3. Учет ценовых рисков в контрактных ценах.

##### **Темы для подготовки докладов:**

1. Способы фиксации цен в контрактах
2. Рейтинговые оценки стран как индикатор риска для иностранных инвесторов

##### **Тестовые задания для проведения контроля по теме:**

##### **1. Что не относится к преимуществам фьючерсных рынков:**

- 1) быстрота;
- 2) конфиденциальность;
- 3) стабильность;
- 4) ликвидность.

##### **2. Отказ от реализации мероприятия (проекта), связанного с риском – это:**

- 1) избежание риска,
- 2) снижение степени риска,
- 3) принятие риска.

**3. Сокращение размеров возможного ущерба или вероятности наступления неблагоприятных событий – это:**

- 1) избежание риска,
- 2) снижение степени риска,
- 3) принятие риска.

**4. Какой принцип управления рисками предполагает: зная максимально возможную величину убытка, предприниматель должен определить, к чему она может привести, какова вероятность риска:**

- 1) нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;
- 2) необходимо думать о последствиях риска;
- 3) нельзя рисковать многим ради малого.

**5. Целью какого этапа управления рисками является получение необходимой информации о структуре, свойствах объекта и имеющихся рисках:**

- 1) анализа риска;
- 2) выбора методов воздействия на риск при оценке их сравнительной эффективности;
- 3) принятия решения;
- 4) непосредственного воздействия на риск;
- 5) контроля и корректировки результатов процесса управления.

**Раздел 2. Основные методы обоснования контрактных цен на товары в современных условиях**

**Типовые оценочные материалы по теме 2.1. Затратные методы формирования контрактных цен**

**Вопросы для опроса:**

1. Классификация затрат, учитываемых при формировании цены внешнеторгового контракта.
2. Метод полных затрат и практика его использования при обосновании контрактных цен зарубежными фирмами.
3. Метод предельных (прямых) затрат и практика его использования при обосновании контрактных цен зарубежными фирмами.

**Тестовые задания для проведения контроля по теме:**

**1. Методы калькулирования себестоимости используются при определении:**

- а) издержек для целей ценообразования;
- б) прибыли;
- в) рентабельности;
- г) результативности

**2. Себестоимость выпускаемой продукции по полным затратам служит нижней границей для:**

- а) цен предложения;
- б) справочных цен;
- в) контрактных цен;
- г) прейскурантных цен

**3. К постоянным затратам относят такие, величина которых:**

- а) не меняется с изменением степени загрузки производственных мощностей;
- б) меняется с изменением степени загрузки производственных мощностей;
- в) не меняется с изменением соотношения спроса и предложения;
- г) меняется с изменением соотношения спроса и предложения

**4. В состав коммерческих расходов не входят затраты, связанные с:**

- а) производством товара;
- б) упаковкой, хранением;
- в) транспортировкой до пункта, обусловленного договором, погрузкой в транспортные средства;
- г) рекламой, включая участие в выставках, ярмарках

**5. К переменным затратам относят затраты величина которых:**

- а) изменяется с изменением степени загрузки производственных мощностей;
- б) не изменяется с изменением стоимости сырья;
- в) изменяется с изменением стоимости сырья;
- г) не изменяется с изменением степени загрузки производственных мощностей.

**Задачи:**

**Задача 1.** Составить схему взаимосвязи ценовой политики, стратегии и тактики.

**Задача 2.** Составить схему работы по формированию цены внешнеторгового контракта на фирме.

**Типовые оценочные материалы по теме 2.2. Конкурентный метод формирования контрактной цены**

**Вопросы для опроса:**

1. Выбор конкурентных материалов в качестве базы для расчета контрактных цен.
2. Методы внесения коммерческих поправок в цены:
  - поправка на валюту;
  - поправка на инфляцию или на дату конкурентного материала;
  - поправка на базисные условия поставки;
  - поправка на объем партии.
3. Методы внесения коммерческих поправок в цены:
  - поправка на условия платежа;
  - поправка на комиссионное вознаграждение посредника;
  - поправка на уторговывание, известность фирмы;

- поправка на длительность связей между контрагентами.
- 4. Внесение поправок на комплектацию.
- 5. Поправки на технико-экономические параметры и методы их расчета.
- 6. Выбор базовой цены для переговоров с потенциальным покупателем.
- 7. Практика использования конкурентного метода при обосновании контрактных цен.

### **Тестовые задания для проведения контроля по теме:**

#### **1. Конкурентные материалы это:**

- а) показатели наиболее представительных внутренних сделок с аналогичной продукцией;
- б) показатели разовых сделок на мировом рынке конкретного товара;
- в) показатели наиболее представительных для мирового рынка конкретного товара условий заключения сделок;
- г) стандарты и технические условия.

#### **2. Контрактная цена – это цена купли-продажи товара:**

- а) согласованная и зафиксированная сторонами в контракте;
- б) на внешнем рынке, согласованная между продавцом и покупателем;
- в) на внешнем рынке, согласованная между продавцом и покупателем в ходе переговоров и зафиксированная сторонами в контракте;
- г) зафиксированная сторонами в контракте.

#### **3. Поправка на условия платежа позволяет скорректировать цену:**

- а) в сторону понижения;
- б) в сторону повышения;
- в) с учетом инфляции;
- г с учетом курса валют.

#### **4. Поправка на различие в условиях поставки подразумевает:**

- а) приведение данных всех конкурентных материалов к условиям предстоящей сделки;
- б) приведение данных всех конкурентных материалов к условиям крупных поставщиков данного товара;
- в) приведение данных всех конкурентных материалов к условиям EXW;
- г) приведение данных всех конкурентных материалов к условиям наиболее свежего конкурентного материала.

#### **5. Поправка на технико-экономические параметры позволяет привести цены конкурентных товаров к:**

- а) мощности товара предстоящей сделки;
- б) валюте цены товара предстоящей сделки;
- в) объему партии товара предстоящей сделки;
- г) комплектации товара предстоящей сделки.

#### **6. Цена сделки реального товара определяется в зависимости от:**

- а) качества товара;
- б) коммерческих условий контракта;
- в) уторговывания цены между продавцом и покупателем;
- г) всего вышеперечисленного.

**Задачи:**

**Задача 1.** Рассчитать скользящую цену на товар при следующих условиях:

$A = 0,3$ ;  $B = 0,1$ ; индекс цен на сырье и материалы составил 1,035; индекс заработной платы составил 1,26; базисная цена  $P_0 = 3\,765\,260$  \$.

Данные о ценах на сырье и по уровню заработной платы в момент подписания контракта задает преподаватель.

**Задача 2.** Составьте перечень прямых, постоянных и условно-постоянных затрат для экспортного товара (конкретные товары и условия их поставки выбираются студентами по согласованию с преподавателем).

**Задача 3.** Какие затратные методы формирования контрактных цен применяются на рынках готовой продукции; при участии в торгах; на олигопольных рынках?

**Задача 4.** Корпорация «Альфа» имеет производственные мощности для производства 2400 единиц продукции. Ожидаемые показатели на следующий год таковы:

Производственные затраты:	
постоянные (всего)	30000 долл.
переменные (на единицу)	14 долл.
Затраты на реализацию и управление	
постоянные (всего)	15000 долл.
Переменные (на единицу)	4 долл.
Произведено и реализовано	
2000 единиц продукции на сумму	100000 долл.

Налог на прирост прибыли не учитывать.

Определите, каков может быть минимальный уровень цены единицы продукции в партии из 100 штук, которую «Альфа» могла бы продать на экспорт без изменения величины переменных затрат на реализацию и управление. Объем прибыли корпорации при этом не должен измениться. Данный экспортный заказ не повлияет на объем регулярных продаж и обычных цен.

**Задача 5.** Письменно составить перечень основных источников коммерческой информации, доступных российским участникам ВЭД (на базе рекомендуемых источников), с позиции их наибольшего соответствия требованиям, предъявляемым к конкурентным материалам.

**Задача 6.** Предполагается поставка за рубеж партии электрооборудования. Объем партии 70 штук. Оплата – инкассо.

Показатели	Предстоящая	Конкурентные материалы
------------	-------------	------------------------

	сделка	1	2	3
Ценовой материал	-	Контракт	Предложение фирмы	Каталог
Страна	Россия	Германия	Италия	Швеция
Цена	-	560000 евро	440004 евро	136000 шв. крон
Объем	70	50	12	1
Курс вал./рубль	-	1/75	1/75	10/81
Дата документа	-	26.09.2015	15.03.2016	20.10.2015
Условия платежа	инкассо	1)аванс – 15%; 2) инкассо – 25%, с 25.10.2015; 3) кредит – на 3 года, с 20.01.2016, в=10%, r =5%	инкассо	аккредитив
Базис поставки	EXW	FOB	EXW	EXW

Определить на основе имеющихся данных максимальную цену с учетом следующих поправок:

- на валюту;
- на условия платежа;
- на базис поставки (разница EXW и FOB = 7% от цены)

**Задача 7.** Предполагается закупка за рубежом партии оборудования.

Показатели	Предстоящая сделка	Конкурентные материалы		
		1	2	3
Ценовой материал	-	Контракт	Предложение фирмы	прейскурант
Страна	Россия	Германия	Италия	Швеция
Цена	-	12300 евро	11850 евро	120700 шв. крон
Курс вал./рубль	-	1/75	1/75	10/81
Дата документа	17.07.2016	26.09.2015	15.03.2016	20.10.2015
мощность	240 л.с.	260 л.с.	250 л.с.	240 л.с.
грузоподъемность	5000 кг.	5600 кг.	5300 кг	5100 кг.
Базис поставки	EXW	FOB	EXW	EXW

Определить минимальную цену для переговоров с учетом поправок:

- на валюту;
- на базис поставки;
- на технико-экономические параметры,  $k=0,5$ .

### Раздел 3. Формирование цен при различных формах торговли

**Типовые оценочные материалы по теме 3.1. Формирование контрактных цен на биржевые и аукционные товары**

**Вопросы для опроса:**



1. Практика формирования контрактных цен на биржевые товары.
2. Практика формирования контрактных цен на аукционные товары.

**Темы для подготовки докладов:**

1. Динамика цен на основных биржевых рынках
2. Формирование котировок на бирже (конкретная биржа выбирается по согласованию с преподавателем)
3. Формирование котировок на аукционе (конкретный аукцион выбирается по согласованию с преподавателем)

**Тестовые задания для проведения контроля по теме:**

**1. Мировые цены на сырьевые товары формируются под воздействием:**

- а) предложения со стороны поставщиков на соответствующих рынках;
- б) спроса со стороны покупателей на соответствующих рынках;
- в) соотношения спроса и предложения на соответствующих рынках;
- г) количества поставщиков и покупателей на соответствующих рынках.

**2. Тендер обеспечивает реализацию товара:**

- а) по максимальной предложенной цене;
- б) по цене, максимально отражающей качество товара;
- в) по минимальной предложенной цене;
- г) по договорной цене.

**3. Особенность цен международных торгов заключается в том, что**

- а) цена предложения, выигравшего конкурс, становится ценой контракта после его подписания;
- б) цена покупателя становится ценой контракта после его подписания;
- в) цена заключенного контракта не является наиболее представительной;
- г) цена, выигравшего конкурс, становится ценой ориентира.

**4. Аукцион обеспечивает реализацию товара:**

- а) по цене, максимально отражающей качество товара;
- б) по максимальной предложенной цене;
- в) по минимальной предложенной цене;
- г) по базисной цене.

**Задачи:**

**Задача 1.** Подобрать и письменно обобщить статистические материалы, иллюстрирующие современные тенденции в ценообразовании на одном из рынков биржевых товаров.

**Задача 2.** Подобрать и письменно обобщить примеры аукционной торговли товарами и условий формирования цен на них.

**Типовые оценочные материалы по теме 3.2. Формирование цен на предметы лицензионной торговли**

**Вопросы для опроса:**

1. Определение лицензионных платежей на базе роялти.
2. Определение паушальных платежей по лицензии.
3. Подходы к определению рыночной цены на лицензию

**Темы для подготовки докладов:**

1. Лицензионные платежи: роялти и паушальные
2. Современный мировой рынок лицензий
3. Виды лицензий

**Тестовые задания для проведения контроля по теме:****1. Цена лицензии складывается из:**

- 1) ежегодных отчислений от дохода лицензиата;
- 2) ежегодных отчислений от дохода лицензиара;
- 3) объема предоставляемых скидок лицензиатом;
- 4) правильный ответ отсутствует.

**2. Лицензионные платежи, которые не зависят от фактически произведенной и реализованной лицензиатом продукции, называются:**

- 1) лизинговые платежи;
- 2) франчайзинговые платежи;
- 3) платежи на базе роялти;
- 4) паушальные платежи.

**3. К методам определения цены лицензии не относится:**

- 1) платежи на базе роялти;
- 2) паушальные платежи;
- 3) правило 50%;
- 4) затратный подход.

**4. К факторам, повышающим стоимость лицензии, относится:**

- 1) наличие ценного ноу-хау, особенно производственного характера;
- 2) широкое промышленное освоение предмета лицензии;
- 3) благоприятная оценка продукции на внешнем рынке, полученная при осуществлении экспортных поставок;
- 4) все ответы верные.

**5. Возможные затраты лицензиата на собственные НИР по доведению технической документации до конкретных условий производства на своем предприятии, является фактором:**

- 1) повышающим стоимость лицензии;
- 2) понижающим стоимость лицензии;
- 3) не учитываемым в стоимости лицензии;
- 4) не влияющим на стоимость лицензии.

**Задачи:**

**Задача 1.** Составьте схему уплаты платежей на базе роялти.

**Задача 2.** Составьте схему уплаты паушальных платежей.

**Задача 3.** Составьте сравнительную таблицу факторов, влияющих на цену лицензии в сторону повышения и в сторону понижения.

**Типовые оценочные материалы по теме 3.3. Формирование трансфертных цен в международной внутрифирменной торговле**

**Вопросы для опроса:**

1. Методы трансфертного ценообразования: затратные, рыночные, комбинированные.
2. Основные стратегии трансфертного ценообразования: дифференцированные; комплексные.

**Темы для подготовки докладов:**

1. Основные положения ОЭСР о трансфертных ценах
2. Налоговый кодекс РФ о контролируемых сделках
3. Ставки налогов на прибыль в различных странах мира

**Тестовые задания для проведения контроля по теме:**

**1. Трансфертные цены приобретают характер условно-расчетных цен в случае, когда:**

- а) стороны сделки являются самостоятельными юридическими лицами;
- б) стороны сделки не являются самостоятельными юридическими лицами;
- в) одна из сторон не является самостоятельным юридическим лицом;
- г) нет правильного ответа.

**2. В каком случае при прочих равных условиях трансфертная цена практически не отличается от обычной внешнеторговой цены:**

- а) партнерами по сделке выступают материнская компания и зарубежный филиал;
- б) партнерами по сделке выступают зарубежные филиалы, не имеющие самостоятельного юридического статуса;
- в) партнерами по сделке выступают зарубежные отделы одной компании;
- г) партнерами по сделке выступают отдел и филиал компании, расположенные в разных городах одной страны.

**3. Возникновению трансфертного ценообразования способствовали страновые различия в условиях:**

- а) налогообложения прибыли;
- б) налогообложения добавленной стоимости;
- в) налогообложения доходов физических лиц;
- г) налогообложения подакцизных товаров.

**4. Возникновению трансфертного ценообразования способствовали:**

- а) дифференциация ставок таможенных тарифов;

- б) финансовое положение материнской компании;
- в) все вышеперечисленное;
- г) другие причины.

**5. Если товар поставляется одним подразделением компании, находящимся в стране с низким уровнем налогов на прибыль, другому подразделению, находящемуся в стране с более высоким уровнем налогообложения прибыли, то трансфертная цена:**

- а) занижается;
- б) завышается;
- в) остается неизменной;
- г) не используется.

**Ситуационные задачи:**

Составить схемы внутрифирменных товарных потоков и трансфертных цен следующих ситуаций:

1. филиалы одной ТНК находятся в странах с разным уровнем налогообложения прибыли,
2. филиал расположен в стране, применяющей ограничения на перевод прибылей за рубеж,
3. внутрифирменный обмен товарами между центром прибыли и центром издержек,
4. филиалы расположены в странах с разным уровнем налогообложения прибыли и разными ставками таможенных пошлин на одни и те же товары.

### 4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

#### 4.3.1.Формируемые компетенции

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-6	способностью применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза	ПК-6.1.1	Способен применять знания о правовых и организационных основах системы таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности, методологию определения и порядок контроля таможенной стоимости
ПК-8	владение навыками по исчислению таможенных платежей и контролю правильности их исчисления, полноты и своевременности уплаты	ПК-8.1.1	способен анализировать особенности формирования внутренних (национальных) цен с учетом косвенных налогов, контрактных цен как базы определения таможенной стоимости и основы исчисления таможенных платежей
ПК-10	умением контролировать соблюдение валютного законодательства Российской Федерации при перемещении через таможенную границу Таможенного союза товаров, валютных ценностей, валюты Российской Федерации, внутренних ценных бумаг, драгоценных металлов и драгоценных камней	ПК-10.1.1	Способен выбрать, проанализировать и сформулировать основные требования действующего валютного законодательства Российской Федерации, которые регламентируют порядок перемещении через таможенную границу ЕАЭС товаров, валютных ценностей, валюты Российской Федерации, внутренних ценных бумаг, драгоценных металлов и драгоценных камней

#### 4.1.2. Типовые оценочные средства

##### Вопросы к зачету по дисциплине «Обоснование контрактных цен»

1. Основные элементы механизма формирования контрактных цен.
2. Конъюнктура мировых товарных рынков: понятие, виды.
3. Основные показатели, необходимые для анализа конъюнктуры отдельных рынков.
4. Основные цели и задачи изучения конъюнктуры при обосновании контрактных цен.
5. Виды ценовых рисков во внешнеторговой деятельности.
6. Учет ценовых рисков в контрактных ценах.
7. Классификация затрат, учитываемых при формировании контрактной цены.
8. Использование метода полных затрат при обосновании экспортных контрактных цен.

9. Использование метода предельных затрат при обосновании экспортных контрактных цен.
10. Конкурентные материалы: понятие и требования, которым они должны соответствовать.
11. Основные этапы работы по расчету цен экспортных и импортных контрактов конкурентным методом.
12. Конкурентный лист: понятие, назначение, порядок составления.
13. Коммерческие поправки к ценам конкурентных материалов: на валюту, на инфляцию.
14. Коммерческие поправки к ценам конкурентных материалов: на объем партии, на уторговывание.
15. Поправка на условия платежа к ценам конкурентных материалов.
16. Поправка на базисные условия поставки к ценам конкурентных материалов.
17. Поправки на комплектацию к ценам конкурентных материалов.
18. Поправки на технико-экономические параметры к ценам конкурентных материалов: формула Берима.
19. Поправки на технико-экономические параметры к ценам конкурентных материалов: метод удельных показателей.
20. Поправки на технико-экономические параметры к ценам конкурентных материалов: метод удельной цены единицы параметра.
21. Выбор базовой цены для переговоров с потенциальным контрагентом: экспортером или импортером.
22. Современные тенденции ценообразования на мировых сырьевых рынках.
23. Формирование контрактных цен на биржевые товары.
24. Особенности ценообразования на международных аукционах.
25. Формирование контрактных цен на аукционные товары.
26. Основные отличия формирования цен на предмет лицензии от формирования цен на товары.
27. Лицензионные платежи на базе роялти: условия расчета и применения.
28. Паушальные лицензионные платежи: условия расчета и применения.
29. Методика определения рыночной цены на лицензию.
30. Трансфертные цены в регулировании финансовых потоков ТНК.
31. Затратные методы трансфертного ценообразования.
32. Рыночные методы трансфертного ценообразования.
33. Комбинированные методы трансфертного ценообразования.
34. Дифференцированные стратегии трансфертного ценообразования.
35. Комплексные стратегии трансфертного ценообразования.

#### **Типовые задачи:**

1. Мощность изделия по нашей предстоящей сделке 480 л.с., мощности изделий из конкурентных материалов – 540 л.с.; 450 л.с.; 500 л.с. Коэффициент торможения 0,5. Рассчитайте поправки на технико-экономические показатели.
2. Рассчитайте коэффициент кредитного влияния:  
аванс – 20%, 10.03.2017 г.  
инкассо - 30%, 20. 10. 2017 г.

кредит - 50%, на 10 лет, начало выплаты 10. 01. 2018 г., стоимость кредита 5%, банковский процент -10%.

3. Определите удельную цену единицы параметра мощности исходя из следующих данных: справочные цены двух марок оборудования 57880\$ и 49500\$; мощность 840 л.с. и 800 л.с.

4. Рассчитайте коэффициент кредитного влияния:

аванс – 10%, 15.05.2016 г.

инкассо - 30%, 20. 11. 2016 г.

кредит - 60%, на 8 лет, начало выплаты 10. 10. 2017 г., стоимость кредита 6%, банковский процент -12%.

5. Предполагается поставка за рубеж партии электрооборудования. Объем партии 150 шук. Оплата – инкассо.

Показатели	Предстоящая сделка	Конкурентные материалы		
		1	2	3
Ценовой материал	-	Контракт	Предложение фирмы	Каталог
Страна	Россия	Германия	Франция	Швеция
Цена	-	960000 евро	184000 евро	510000 шв. крон
Объем	150	50	10	1
Дата документа	-	26.09.2016	15.10.2016	20.01.2017
Условия платежа	инкассо	1)аванс – 15%; 2) инкассо – 25%, с 25.10.2016; 3) кредит – на 3 года, с 20.01.2017, в=10%, r =5%	инкассо	аккредитив
Базис поставки	EXW	FOB	EXW	EXW

Определить на основе имеющихся данных максимальную цену с учетом следующих поправок:

- на валюту (использовать официальные курсы валют ЦБ РФ на дату расчета);
- на условия платежа;
- на базис поставки (разница EXW и FOB = 7% от цены FOB )

6. Предполагается закупка за рубежом партии оборудования. Условия предстоящей сделки и данные конкурентных материалов представлены в таблице.

Показатели	Предстоящая сделка	Конкурентные материалы		
		1	2	3
Ценовой	-	Контракт	Предложение	Прейскурант

материал			фирмы	
Страна	Россия	Великобритания	Италия	Швейцария
Цена	-	480000 фунтов стерлингов	135000 евро	11500 швейцарских франков
Объем	100	40	10	1
Дата документа	17.10.2017	26.09.2017	15.03.2017	20.10.2016
Условия платежа	1) аванс – 10%; 2) инкассо – 30%, 10.12.2017; 3) кредит – на 4 года, с 10.02.2018, в =10%, r =5%	1)аванс – 20%; 2) инкассо – 20%, с 25.10.2017; 3) кредит – на 3 года, с 20.10.2018, в=8%, r =4%	аккредитив	инкассо
Скидка за объем	10%	5%	3%	-

Определить базовую цену для переговоров с учетом следующих поправок:

- на валюту (использовать официальные курсы валют ЦБ РФ на дату расчета);
- на объем партии;
- на условия платежа.

7. Предполагается закупка за рубежом партии оборудования.

Показатели	Предстоящая сделка	Конкурентные материалы		
		1	2	3
Ценовой материал	-	Контракт	Прейскурант	Предложение фирмы
Страна	Россия	Испания	Франция	США
Цена	-	52300 евро/ед.	61850 евро/ед.	62070 долларов США/ед.
Дата документа	15.09.2017	26.05.2017	19.03.2017	20.02.2017
мощность	240 л.с.	260 л.с.	250 л.с.	240 л.с.
грузоподъемность	5000 кг.	5600 кг.	5300 кг	5100 кг.
Базис поставки	EXW	FOB	EXW	FOB

Определить минимальную цену для переговоров с учетом поправок:

- на валюту;
- на базис поставки (разница в ценах FOB и EXW составляет 5%);
- на технико-экономические параметры,  $k=0,5$ .

### Шкала оценивания

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания	Средства (методы) оценивания
------------------------------	-----------------------	------------------------	---------------------------------



Способен применять знания о правовых и организационных основах системы таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности, методологию определения и порядок контроля таможенной стоимости (ПК-6.1.1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- формулирует основные требования действующих нормативно-правовых актов, регламентирующих таможенно-тарифное регулирование, порядок определения и контроля таможенной стоимости товаров;</li> <li>- определяет основные требования к документации, необходимой для целей таможенно-тарифного регулирования, контроля таможенной стоимости товаров;</li> <li>- применяет методологию определения и порядок контроля таможенной стоимости</li> </ul>	Посещает учебные занятия по дисциплине для получения итоговой оценки. Вовлечен в групповую работу в аудитории и проявляет активность. Добросовестно и в срок выполняет самостоятельную и индивидуальную работу. Свободно использует понятийно-терминологический аппарат.	Устный опрос. Тестирование по основным категориям и понятиям. Решение задач. Решение ситуационных задач. Доклады
способность анализировать особенности формирования внутренних (национальных) цен с учетом косвенных налогов, контрактных цен как базы определения таможенной стоимости и основы исчисления таможенных платежей (ПК-8.1.1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- классифицирует цены национального рынка</li> <li>- применяет основные требования НК РФ, регламентирующие исчисление косвенных налогов;</li> <li>- анализирует налоговые аспекты внешнеторгового ценообразования;</li> <li>- выделяет особенности формирования контрактных цен на экспортные и импортные товары;</li> <li>- выделяет особенности формирования розничных цен на импортные товары</li> </ul>	Посещает учебные занятия по дисциплине для получения итоговой оценки. Вовлечен в групповую работу в аудитории и проявляет активность. Добросовестно и в срок выполняет самостоятельную и индивидуальную работу. Свободно использует понятийно-терминологический аппарат.	Устный опрос. Тестирование по основным категориям и понятиям. Решение типовых ситуаций. Доклады
Способен выбрать, проанализировать и сформулировать основные требования действующего валютного законодательства Российской Федерации, которые регламентируют	формулирует основные требования действующих нормативных правовых актов, регламентирующих порядок перемещения через таможенную границу ЕАЭС товаров, валютных ценностей, валюты Российской Федерации, внутренних ценных бумаг, драгоценных металлов и	Добросовестно выполняет самостоятельную работу. Правильность решения практических задач в области таможенного контроля товаров и транспортных средств.	Опрос тестирования. Доклад. Решение практических задач

порядок перемещения через таможенную границу ЕАЭС товаров, валютных ценностей, валюты Российской Федерации, внутренних ценных бумаг, драгоценных металлов и драгоценных камней (ПК- 10.1.1)	драгоценных камней. - анализирует основные требования действующих нормативных правовых актов, регламентирующих порядок перемещения через таможенную границу ЕАЭС товаров, валютных ценностей, валюты Российской Федерации, внутренних ценных бумаг, драгоценных металлов и драгоценных камней		
---	--	--	--

#### 4.4. Методические материалы

Оценивание обучающихся в процессе поэтапного освоения ими компетенций, формируемых данной дисциплиной осуществляется в форме экзамена, который предполагает оценивание *знаний* с помощью устного собеседования по узловым вопросам и *умений* решать задачи. Во время экзамена по дисциплине «Обоснование контрактных цен» обучающиеся могут пользоваться справочной информацией по официальным курсам валют ЦБ РФ на дату зачета, таблицей значений коэффициента кредитного влияния, калькулятором.

В процессе подготовки к ответу на теоретические вопросы билета обучающимся рекомендуется составить краткий план ответа; повторить основные понятия и определения, относящиеся к данному вопросу; вспомнить конкретные примеры, позволяющие проиллюстрировать применение теоретических знаний к практической деятельности. Задачи билета необходимо решить полностью, выделив ответы на все поставленные в них вопросы. Особое внимание должно быть уделено последовательности внесения в цены конкурентных материалов требуемых поправок, корректности расчетов.

Знания и умения обучающегося на экзамене оцениваются как «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

#### Оценивание обучающегося на зачете по дисциплине

Оценка	Критерии оценки	Результаты обучения
«отлично» «хорошо» «удовлетворительно»	– обобщает и анализирует информацию о современных тенденциях развития российской и мировой экономик, динамике цен на различных рынках; – определяет и анализирует актуальные проблемы развития российской и мировой экономик, их возможные воздействия на мировые и	<b>ПК-6.1.1</b> <b>на уровне знаний:</b> формулирует основные требования действующих нормативно-правовых актов, регламентирующих таможенно-тарифное регулирование, порядок определения и контроля таможенной стоимости

	<p>национальные цены;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– анализирует показатели отечественной и зарубежной статистики по различным стран: уровень инфляции, динамику экспорта и импорта, производства, товарных запасов и т.д.;</li> <li>– проводит сравнительный анализ различных участников мировой экономики: отдельных стран, крупных компаний;</li> <li>– осуществляет сбор и анализ информации о современных тенденциях на отечественном и мировых товарных рынках;</li> <li>– применяет прогнозы мировых тенденций к российской практике;</li> <li>– применяет оценки мировых тенденций к российской практике;</li> <li>оценивает современные тенденций глобализации национальных экономик;</li> <li>- выявляет несоответствие декларируемых сведений о таможенной стоимости товаров и производит корректировку таможенной стоимости;</li> <li>- осуществляет контроль соответствия сведений в ДТ, ДТС, счете-фактуре и иной товаросопроводительной документации при контроле таможенной стоимости</li> </ul>	<p>товаров;</p> <p><b>на уровне умений:</b> определяет основные требования к документации, необходимой для целей таможенно-тарифного регулирования, контроля таможенной стоимости товаров;</p> <p><b>на уровне навыков:</b> владеет методологией определения и порядком контроля таможенной стоимости</p> <p><b>ПК-8.1.1</b></p> <p><b>на уровне знаний:</b> классифицирует цены национального рынка</p> <p><b>на уровне умений:</b> применяет основные требования НК РФ, регламентирующие исчисление косвенных налогов; анализирует налоговые аспекты внешнеторгового ценообразования;</p> <p><b>на уровне навыков:</b> выделяет особенности формирования контрактных цен на экспортные и импортные товары; выделяет особенности формирования розничных цен на импортные товары</p> <p><b>ПК – 10.1.1</b></p> <p><b>на уровне знаний:</b> формулирует основные требования действующих нормативных правовых актов, регламентирующих порядок перемещения через таможенную границу ЕАЭС товаров, валютных ценностей, валюты Российской Федерации, внутренних</p>
«не удовлетворительно»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– не обобщает и не анализирует информацию о современных тенденциях развития российской и мировой экономик, динамике цен на различных рынках;</li> <li>– не определяет и не анализирует актуальные проблемы развития российской и мировой экономик, их возможные воздействия на мировые и</li> </ul>	

	<p>национальные цены;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– не анализирует показатели отечественной и зарубежной статистики по различным стран: уровень инфляции, динамику экспорта и импорта, производства, товарных запасов и т.д.;</li> <li>– не проводит сравнительный анализ различных участников мировой экономики: отдельных стран, крупных компаний;</li> <li>– не осуществляет сбор и анализ информации о современных тенденциях на отечественном и мировых товарных рынках;</li> <li>– не применяет прогнозы мировых тенденций к российской практике;</li> <li>– не применяет оценки мировых тенденций к российской практике;</li> <li>– не оценивает современные тенденций глобализации национальных экономик;</li> <li>- не выявляет несоответствие декларируемых сведений о таможенной стоимости товаров и производит корректировку таможенной стоимости;</li> <li>– не осуществляет контроль соответствия сведений в ДТ, ДТС, счете-фактуре и иной товаросопроводительной документации при контроле таможенной стоимости</li> </ul>	<p>ценных бумаг, драгоценных металлов и драгоценных камней</p> <p><b>на уровне умений:</b></p> <p>анализирует основные требования действующих нормативных правовых актов, регламентирующих порядок перемещении через таможенную границу ЕАЭС товаров, валютных ценностей, валюты Российской Федерации, внутренних ценных бумаг, драгоценных металлов и драгоценных камней</p>
--	--	---

## 5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Проблема расчетов экспортных и импортных цен при заключении внешнеторговых контрактов приобретает особую актуальность в настоящее время. Необходимо отметить, что эта актуальность имеет "двойственный" характер: во-первых, повышение точности

расчетов контрактных цен напрямую способствует повышению эффективности заключаемых внешнеторговых сделок, во-вторых, служит гарантией от возможного сознательного отклонения участниками ВЭД цен внешнеторговых контрактов в сторону занижения от их нормального рыночного уровня. В соответствии с действующим законодательством таможенные органы контролируют правильное заявление таможенной стоимости товаров, на базе которой исчисляются все платежи: таможенные пошлины, акцизы, НДС, сборы. Основой таможенной стоимости как раз и являются контрактные цены.

Именно поэтому дисциплина «Обоснование контрактных цен» требует целенаправленного, систематического изучения теоретического материала и действующих нормативных актов, а также регулярного решения расчетных и ситуационных задач. Попытки освоить материал дисциплины в сжатые сроки обречены на провал. Это связано, в частности, с ограниченностью качественных учебных материалов и большим объемом расчетных и ситуационных задач. Навыки качественного и количественного анализа конъюнктуры рынков, расчета контрактных цен различными методами, анализа биржевых, аукционных и трансфертных цен, определения суммы лицензионных платежей вырабатываются в течение всего периода изучения дисциплины. На практических занятиях подробно разбираются выполненные студентами индивидуальные и групповые задания, решения расчетных и ситуационных задач.

Цель методических рекомендаций - обеспечить студенту оптимальную организацию процесса изучения дисциплины «Обоснование контрактных цен», а также выполнения различных форм самостоятельной работы.

Приступая к изучению данной дисциплины, обучающимся необходимо ознакомиться с учебно-методическими материалами:

- рабочей программой дисциплины «Обоснование контрактных цен»;
- целями и задачами дисциплины,
- перечнем знаний, умений которыми обучающийся должен овладеть,
- тематическими планами занятий,
- контрольными мероприятиями,
- учебником, учебными пособиями, а также электронными ресурсами,
- перечнем вопросов и заданий к экзамену.

После этого у обучающихся должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний, умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение заданий учебной работы на лекциях и практических занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи экзамена.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Обоснование контрактных цен» проводится в соответствии с Учебным планом по семестрам – в 9 семестре для очной формы обучения в виде зачета.

Обучающийся допускается к зачету по дисциплине в случае выполнения им учебного плана: подготовки всех предусмотренных программой работ. В случае наличия учебной задолженности обучающийся отрабатывает пропущенные занятия в форме, предложенной преподавателем.

Обучение по дисциплине «Обоснование контрактных цен» предполагает контактную форму работы (лекционные, практические занятия, а также консультации) и самостоятельную работу обучающихся.

### **5.1. Методические рекомендации по подготовке к лекционным и практическим занятиям.**

Изучение дисциплины «Обоснование контрактных цен» требует систематического и последовательного накопления знаний, следовательно, пропуски отдельных тем не позволяют глубоко освоить предмет.

В дисциплине «Обоснование контрактных цен» рассматриваются основные методические подходы к определению цен при заключении внешнеторговых сделок, основанные на практике работы крупнейших российских и зарубежных внешнеторговых компаний, имеющих богатый опыт в этой области.

Практическая направленность дисциплины "Обоснование контрактных цен" основана на том, что специалисты в области таможенного дела должны уметь моделировать процесс обоснования цен внешнеторговых контрактов. Для этого им необходимо владеть методологией и практикой обоснования контрактных цен. В связи с этим, дисциплина построена таким образом, чтобы помочь студентам на практических примерах овладеть методологией оценки конъюнктуры зарубежных рынков, техникой применения затратных и конкурентного методов обоснования контрактных цен, формированием контрактных цен при различных формах торговли товарами.

Дисциплина «Обоснование контрактных цен» ориентирована на формирование у обучающихся взаимосвязанных представлений о теоретических и практических аспектах формирования цен внешнеторговых контрактов, трансфертных, биржевых и аукционных цен, суммы лицензионных платежей, конъюнктурно-ценовой работе в компании-участнике ВЭД.

В связи с этим студентам предлагается следующая последовательность в подготовке обучающихся к лекции:

- ознакомление с материалом предыдущей лекции;
- знакомство с тематикой предстоящей лекции (по тематическому плану, представленному в настоящей рабочей программе дисциплины);
- прочтение и анализ учебных пособий, учебников, научных статей по теме предстоящего лекционного занятия;
- подготовить вопросы, которые вы предполагаете задать лектору по проблеме предстоящей лекции.

Цель практических занятий заключается в ознакомлении обучающихся с новыми подходами к формированию цен внешнеторговых контрактов в условиях современных мировых рынков с учетом конъюнктуры; тенденциями формирования биржевых и аукционных цен на мировых рынках; обучении конкурентному методу обоснования контрактных цен; изучении различных стратегий и тактических приемов трансфертного ценообразования; освоении методов расчета лицензионных платежей.

Подготовка к практическим занятиям предполагает следующую последовательность действий:

- до очередного практического занятия по рекомендованным литературным источникам проработать теоретический материал, соответствующей теме занятия и отработать задания, определённые для подготовки к практическому занятию;
- при подготовке к практическим занятиям следует обязательно использовать не только лекции, учебную литературу, но и необходимые нормативно-правовые акты;

- при подготовке к практическим занятиям необходимо решить все задачи, заданные для самостоятельной работы, аргументировать свое решение;
- теоретический материал следует соотносить с правовыми нормами, так как в них могут быть внесены изменения, дополнения, которые не всегда отражены в учебной литературе;
- в начале занятий задать преподавателю вопросы по материалу, вызвавшему затруднения в его понимании и освоении при решении задач, заданных для самостоятельного решения;
- в ходе практического занятия давать конкретные, четкие ответы по существу вопросов;
- на занятии доводить каждую задачу до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенных расчетов (анализов, ситуаций), в случае затруднений обращаться к преподавателю.

*Вопросы для самостоятельной подготовки к практическим занятиям:*

## **РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНТРАКТНЫХ ЦЕН**

### **Тема 1.1. Механизм формирования контрактных цен**

1. Какие цели преследует компания, обосновывая цены своих внешнеторговых контрактов?
2. Какие вопросы решаются при выборе ценовых стратегий?

### **Тема 1.2. Оценка конъюнктуры и емкости зарубежных рынков для формирования контрактных цен**

1. Где формируется, от чего зависит и в чем проявляется экономическая конъюнктура?
2. Каковы стратегические и тактические цели конъюнктурных исследований на различных уровнях управления хозяйственной деятельностью?
3. В чем состоят задачи конъюнктурных исследований?
4. Почему производители и экспортеры строительной техники должны анализировать перспективы развития рынков жилья и промышленного строительства в отдельных странах?

### **Тема 1.3. Ценовые риски**

1. Что такое ценовой риск?
2. Каковы объекты ценового риска?
3. Существует ли ценовой риск в контрактах с фиксированной ценой?
4. В чем преимущества и недостатки хеджирования фьючерсами?

## **РАЗДЕЛ 2. ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОБОСНОВАНИЯ КОНТРАКТНЫХ ЦЕН НА ТОВАРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

### **Тема 2.1. Затратные методы формирования контрактных цен**

1. Какие виды затрат учитываются при формировании контрактной цены методом полных затрат?
2. Какие виды затрат учитываются при формировании цены методом предельных затрат?

3. Какие затратные методы формирования контрактных цен применяются на рынках готовой продукции; при участии в торгах; на олигопольных рынках?

### **Тема 2.2. Конкурентный метод формирования контрактной цены**

1. Каким требованиям должны отвечать конкурентные материалы?
2. Каковы основные принципы составления конкурентного листа?
3. С какой целью используется поправка на условия платежа?
4. Какова цель применения поправки на дату конкурентного материала?
5. Что такое кредитная составляющая?
6. С какой целью используются поправки на технико-экономические параметры?
7. Когда необходимы поправки на комплектацию?

## **РАЗДЕЛ 3. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМАХ ТОРГОВЛИ**

### **Тема 3.1. Формирование контрактных цен на биржевые и аукционные товары**

1. Какие начисления к биржевой цене могут входить в контрактную цену?
2. Почему для обоснования контрактной цены не должны использоваться данные «умерших» биржевых контрактов?
3. Каковы формы расчетов за товары, купленные на аукционе, и как они влияют на уровень контрактной цены?
4. Какие начисления к аукционной цене могут входить в контрактную цену?

### **Тема 3.2. Формирование цен на предметы лицензионной торговли**

1. Как определяется ставка роялти?
2. Каковы главные факторы ценообразования на объекты интеллектуальной собственности?
3. В чем состоят особенности расчета и применения паушальных платежей?

### **Тема 3.3. Формирование трансфертных цен в международной внутрифирменной торговле**

1. Каким образом правительства могут противостоять манипуляциям с трансфертными ценами?
2. Какие налоги, используемые в Российской Федерации, оказывают наибольшее влияние на использование трансфертных цен?
3. Какие факторы ограничивают эффективность методов трансфертного ценообразования?

### *5.2. Методические рекомендации к самостоятельной работе*

Самостоятельная работа обучающихся направлена на решение следующих задач:

1. выработка знаний теоретических и практических аспектов формирования цен внешнеторговых контрактов в современных рыночных условиях, понимания основных закономерностей конъюнктуры мировых товарных рынков, показателей и принципов ее оценки;
2. формирование навыков расчета контрактных цен посредством затратного и конкурентного методов, определения сумм лицензионных платежей за право пользования



объектами интеллектуальной собственности, анализа методов и стратегий трансфертного ценообразования;

3. развитие экономического мышления для оценки конъюнктуры мировых товарных рынков, анализа динамики мировых цен, для выработки эффективных решений при обосновании контрактных цен, формировании ценовой стратегии компании-участника-ВЭД..

Для решения первой задачи обучающимся предлагаются различные практические ситуации для анализа конъюнктуры мировых товарных рынков с целью обоснованного расчета контрактных цен и темы для подготовки докладов. Результаты работы с ситуационными задачами обсуждаются на практических занятиях.

Для решения второй задачи обучающиеся должны выработать навыки решения различных задач: обоснование контрактных цен затратными и конкурентным методами; учет в контрактных ценах базисных условий поставки «Инкотермс»; расчет суммы лицензионных платежей. Проверка выполнения заданий осуществляется на занятиях.

Для достижения третьей задачи обучающимся предлагаются конкретные ситуации для анализа в мини-группах. Ситуационные задачи направлены на формирование навыков выбора базисного мирового рынка, анализа конъюнктуры для оценки возможности получения скидок с цен и целесообразности использования посредников, обоснования ценовых стратегий экспортеров. Основное внимание уделяется аргументации, которую приводят обучающиеся в подтверждение своей точки зрения.

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

### **6.1. Основная литература**

1. Липсиц И.В. Ценообразование: Учеб.-практич. пособие для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2015, 379 с. – ЭБС «Юрайт»

6. Маркетинг: учеб. по направлению подгот. 080200.62 «Менеджмент». Уровень подгот. «Бакалавр»/ [Липсиц И.В.]; под.ред. И.В. Липсица. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2012. – 576 с. - Глава 14 «Ценообразование в системе международного маркетинга»

3.. Ценообразование: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. / под ред. проф. В.А. Слепова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2017 – 304 с. (Бакалавриат) -

### **6.2. Дополнительная литература**

1. Купринов Э.П., Долгова М.В., Момсикова Л.В. Информационное обеспечение контроля таможенной стоимости: монография/Э.П. Купринов, отв. за выпуск. - М.: Изд-во Российской таможенной академии, 2013

2. Лев М.Ю. Ценообразование: учебник для студентов ВУЗов/М.Ю. Лев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013 – 719 с.

3. Ценообразование Учеб. пособие / В.В. Герасименко, МГУ им. М.В.Ломоносова. Экон. фак.– М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с

### **6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы**

#### **7. Тема: 1.1. Механизм формирования контрактных цен**

8. Ценообразование: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. / под ред. проф. В.А.

Слепова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2017 – 304 с. (Бакалавриат)

9. Ценообразование Учеб. пособие / В.В. Герасименко, МГУ им. М.В.Ломоносова. Экон. фак.– М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с

10.Маркетинг: учеб. по направлению подгот. 080200.62 «Менеджмент». Уровень подгот. «Бакалавр»/ [Липсиц И.В.]; под.ред. И.В. Липсица. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2012. – 576 с. - Глава 14 «Ценообразование в системе международного маркетинга»

11. Инкотермс 2010. Публикация ИСС №715: правила ИСС для использования торговых терминов в национальной и международной торговле. //пер.сангл. Н.Г. Вилковой/ - М.: Инфотропик Медиа, 2010

## **Тема 1.2. Оценка конъюнктуры и емкости зарубежных рынков для формирования контрактных цен**

1. Ценообразование: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. / под ред. проф. В.А. Слепова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2017 – 304 с. (Бакалавриат)

2. Ценообразование Учеб. пособие / В.В. Герасименко, МГУ им. М.В.Ломоносова. Экон. фак.– М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с

3. Маркетинг: учеб. по направлению подгот. 080200.62 «Менеджмент». Уровень подгот. «Бакалавр»/ [Липсиц И.В.]; под.ред. И.В. Липсица. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2012. – 576 с. - Глава 14 «Ценообразование в системе международного маркетинга»

### **1. Тема 1.3. Ценовые риски**

2. Липсиц И.В. Ценообразование: Учеб.-практич. пособие для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2015, 379 с. – ЭБС «Юрайт»

3. Ценообразование: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. / под ред. проф. В.А. Слепова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2017 – 304 с. (Бакалавриат)

4. Ценообразование Учеб. пособие / В.В. Герасименко, МГУ им. М.В.Ломоносова. Экон. фак.– М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с

5. Инкотермс 2010. Публикация ИСС №715: правила ИСС для использования торговых терминов в национальной и международной торговле. //пер.сангл. Н.Г. Вилковой/ - М.: Инфотропик Медиа, 2010

## **Тема 2.1. Затратные методы формирования контрактных цен**

1. Ценообразование: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. / под ред. проф. В.А. Слепова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2017 – 304 с. (Бакалавриат)

2. Ценообразование Учеб. пособие / В.В. Герасименко, МГУ им. М.В.Ломоносова. Экон. фак.– М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с

3. Инкотермс 2010. Публикация ИСС №715: правила ИСС для использования торговых терминов в национальной и международной торговле. //пер.сангл. Н.Г. Вилковой/ - М.: Инфотропик Медиа, 2010

4. Маркетинг: учеб. по направлению подгот. 080200.62 «Менеджмент». Уровень подгот. «Бакалавр»/ [Липсиц И.В.]; под.ред. И.В. Липсица. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2012. – 576 с. - Глава 14 «Ценообразование в системе международного маркетинга»

## **Тема 2.2. Конкурентный метод формирования контрактной цены**

1. Ценообразование: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. / под ред. проф. В.А.

Слепова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2017 – 304 с. (Бакалавриат)

2. Ценообразование Учеб. пособие / В.В. Герасименко, МГУ им. М.В.Ломоносова. Экон. фак.– М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с

3. Инкотермс 2010. Публикация ИСС №715: правила ИСС для использования торговых терминов в национальной и международной торговле. //пер.сангл. Н.Г. Вилковой/ - М.: Инфотропик Медиа, 2010

4. Маркетинг: учеб. по направлению подгот. 080200.62 «Менеджмент». Уровень подгот. «Бакалавр»/ [Липсиц И.В.]; под.ред. И.В. Липсица. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2012. – 576 с.- Глава 14 «Ценообразование в системе международного маркетинга»

### **Тема 3.1. Формирование контрактных цен на биржевые и аукционные товары**

1. Липсиц И.В. Ценообразование: Учеб.-практич. пособие для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2015, 379 с. – ЭБС «Юрайт»

2. Ценообразование: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. / под ред. проф. В.А. Слепова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2017 – 304 с. (Бакалавриат)

3. Ценообразование Учеб. пособие / В.В. Герасименко, МГУ им. М.В.Ломоносова. Экон. фак.– М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с

4. Ценообразование в сфере государственных закупок: Учеб. пособие/ Под. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Наумова. – М. ИНФРА-М, 2010. – 317с.

5. Маркетинг: учеб. по направлению подгот. 080200.62 «Менеджмент». Уровень подгот. «Бакалавр»/ [Липсиц И.В.]; под.ред. И.В. Липсица. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2012. – 576 с. - Глава 14 «Ценообразование в системе международного маркетинга»

### **Тема 3.2. Формирование цен на предметы лицензионной торговли**

1. Ценообразование: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. / под ред. проф. В.А. Слепова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2017 – 304 с. (Бакалавриат)

2. Ценообразование Учеб. пособие / В.В. Герасименко, МГУ им. М.В.Ломоносова. Экон. фак.– М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с

3. Маркетинг: учеб. по направлению подгот. 080200.62 «Менеджмент». Уровень подгот. «Бакалавр»/ [Липсиц И.В.]; под.ред. И.В. Липсица. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2012. – 576 с. - Глава 14 «Ценообразование в системе международного маркетинга»

### **Тема 3.3. Формирование трансфертных цен в международной внутрифирменной торговле**

1. Ценообразование: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. / под ред. проф. В.А. Слепова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2017 – 304 с. (Бакалавриат)

2. Ценообразование Учеб. пособие / В.В. Герасименко, МГУ им. М.В. Ломоносова. Экон. фак.– М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с

3. Маркетинг: учеб. по направлению подгот. 080200.62 «Менеджмент». Уровень подгот. «Бакалавр»/ [Липсиц И.В.]; под. ред. И.В. Липсица. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2012. – 576 с. - Глава 14 «Ценообразование в системе международного маркетинга»

### **6.4. Нормативные правовые документы**

1. Договор о ЕАЭС (подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015)(с изм. и доп.)

2. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) // Режим доступа: СПС «Консультант Плюс». <http://www.consultant.ru>
3. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993г (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008г. № 6-ФКЗ и от 30.12.2008г. № 7-ФКЗ) // Российская газета, 2009г. № 7 - от 21 января.
4. Гражданский кодекс РФ: (часть первая): Федеральный закон от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (с изменениями и дополнениями) // СПС «Консультант-Плюс».
5. Налоговый кодекс РФ: (часть первая): Федеральный закон от 31.07.1998 г. №146-ФЗ (с изменениями и дополнениями) // СПС «Консультант-Плюс».
6. Налоговый кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон от 5.08.2000 г. №117-ФЗ (с изменениями и дополнениями) // СПС «Консультант-Плюс».
7. Закон Российской Федерации от 21.05.1993 № 5003-1 «О таможенном тарифе» (с изменениями и дополнениями) // СПС «Консультант-Плюс».
8. Федеральный закон от 27 ноября 2010 года № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» // «Российская газета». - 2010. - № 269.
9. О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов). Постановление Правительства РФ от 7 марта 1995 г. № 239.
10. О некоторых мерах по регулированию естественных монополий в Российской Федерации. Указ Президента РФ от 2 февраля 1995 г. № 220.
11. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ.
12. О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 165-ФЗ.

## 6.5. Интернет-ресурсы.

1. Виртуальная таможня. Таможенное законодательство, новости, обзоры прессы. – [www.vch.ru](http://www.vch.ru)
2. Гарант. Информационно-правовой портал. – [www.garant.ru](http://www.garant.ru)
3. Деловая пресса. – [www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru)
4. [Консультант Плюс OnLine | consultant-plus.ru](http://consultant-plus.ru) - // [www.consultant-plus.ru](http://www.consultant-plus.ru)
5. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии <http://www.eurasiancommission.ru/>
6. Официальный сайт Федеральной таможенной службы (ФТС). – [www.customs.ru](http://www.customs.ru)
7. <http://www.cbr.ru> - сайт Центрального банка РФ
8. [www.economy.ru](http://www.economy.ru) – сайт Минэкономразвития РФ
9. [www.expert.ru](http://www.expert.ru) – сайт группы компаний «Эксперт» - новости, анализы, прогнозы в сфере экономики.
10. [www.vniki.ru](http://www.vniki.ru) – сайт Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института.

11. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – сервер Федеральной службы государственной статистики.
12. [www.rsnet.ru](http://www.rsnet.ru) – сервер органов государственной власти Российской Федерации.
13. [www.opes.ru](http://www.opes.ru) – экспертный канал «Открытая экономика».
14. [www.un.org](http://www.un.org) – сайт Организации Объединенных Наций.
15. [www.imf.org](http://www.imf.org) – сайт Международного валютного фонда.
16. [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org) – сайт Всемирного банка.
17. [www.unctad.org](http://www.unctad.org) – сайт ЮНКТАД.
18. [www.unido.org](http://www.unido.org) – сайт ЮНИДО.
19. <http://www.rbc.ru> - портал информационного агентства «Росбизнесконсалтинг».
20. [www.rosfinconsulting.ru](http://www.rosfinconsulting.ru) – портал группы «Росфинконсалтинг».
21. [www.wto.org](http://www.wto.org) – сайт Всемирной торговой организации.
22. ПРОВЭД. Информационно-аналитическое издание. - <http://провэд.рф>.
23. Таможня для всех. Новости ВЭД и таможенного законодательства, обзоры прессы. – [www.tks.ru](http://www.tks.ru)
24. Таможня. РУ. Аналитический портал. – [www.tamognia.ru](http://www.tamognia.ru)

#### **6.6. Иные источники.**

1. Под. общ. ред. Глазьева С.Ю. и Мансурова Т. А. Регулирование внешней торговли Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС : учебное пособие. – Москва : Проспект, 2011. – 416 с.
2. Долгова М.В., Широков В.К. Ценовые риски внешнеэкономической деятельности компании // Лизинг, № 11, 2010 г.
3. Инкотермс 2010. Публикация ИСС №715: правила ИСС для использования торговых терминов в национальной и международной торговле. //пер.сангл. Н.Г. Вилковой/ - М.: Инфотропик Медиа, 2010
4. Маркетинг: учеб. по направлению подгот. 080200.62 «Менеджмент». Уровень подгот. «Бакалавр»/ [Липсиц И.В.]; под.ред. И.В. Липсица. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2012. – 576 с.
5. Ценообразование в сфере государственных закупок: Учеб. пособие/Под. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Наумова. – М. ИНФРА-М, 2010. – 317с.

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

1. Специализированные залы для проведения лекций и аудитории для проведения семинарских и практических занятий с использованием мультимедийного оборудования и возможностью прямого выхода в сеть Интернет.
2. Специализированная мебель и оргсредства: аудитории и компьютерные классы, оборудованные посадочными местами.
3. Технические средства обучения: Персональные компьютеры; компьютерные проекторы; звуковые динамики; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG-4, DivX, RMVB, WMV.

4. Лицензионные электронные ресурсы: Windows, Microsoft Office (Excel, InfoPath, PowerPoint, Publisher, Word).
5. Информационные справочные и поисковые системы «Консультант Плюс», «Гарант».