

Министерство образования и науки РФ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОГЛАСОВАНО  
Заведующий кафедрой  
товароведения и экспертизы  
товаров  
*наименование кафедры*

 И.В.Кротова

*подпись, инициалы, фамилия*

«12» декабря 2017г.

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ

*институт, реализующий ОП ВО*

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
товароведения и экспертизы  
товаров  
*наименование кафедры*

 И.В.Кротова

*подпись, инициалы, фамилия*

«12» декабря 2017г.

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ

*институт, реализующий дисциплину*

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

### ОБОСНОВАНИЕ КОНТРАКТНЫХ ЦЕН

Дисциплина Б1.Б.19 Обоснование контрактных цен

Направление подготовки/специальность 38.05.02 Таможенное дело

Направленность (профиль) 38.05.02.04 «Товароведение и экспертиза в таможенном деле»

форма обучения очная

год набора 2018

Красноярск 2017

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по укрупненной группе 38.00.00 Экономика и управление

Направления подготовки /специальность (профиль/специализация)  
38.05.02.Таможенное дело/ 38.05.02.04 Товароведение и экспертиза в таможенном деле

Программу составили Е.А. Зайченко



# 1 Цели и задачи изучения дисциплины

## 1.1 Цель преподавания дисциплины.

*Целью* изучения дисциплины является: приобретение студентами необходимых теоретических и практических знаний по ценообразованию в международной торговле, а также изучение существующей в настоящее время практики формирования внешнеторговых контрактных цен.

## 1.2 Задачи изучения дисциплины.

*Задачами* изучения дисциплины являются:

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

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Процесс изучения дисциплины «Обоснование контрактных цен» направлен на формирование следующих *компетенций*:

ОК-7	способность использовать основы экономических и математических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах
<i>Знать:</i>	методы формирования внешнеторговых цен; специфику определения цен на экспортируемую и импортируемую продукцию.
<i>Уметь:</i>	осуществлять расчет цен внешнеторговых контрактов с учетом базисных условий поставки; вносить коммерческие и технико-экономические поправки в цены конкурентных материалов; рассчитывать экономическую эффективность внешнеторговых сделок.
<i>Владеть:</i>	навыками обоснования цен внешнеторговых контрактов.
ОПК-4	способность понимать экономические процессы, происходящие в обществе, и анализировать тенденции развития российской и мировой экономик
<i>Знать:</i>	классификацию цен мирового; факторы, влияющие на мировые цены; требования, предъявляемые к конкурентным материалам.

<b>Уметь:</b>	выбирать конкурентные материалы в качестве базы для расчета контрактных цен.
<b>Владеть:</b>	навыками сбора и анализа информации о ценах мирового и национального рынков.

1.4 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы.

Обязательная дисциплина базовой части блока Б1 – Б1.Б.18.

Содержание дисциплины опирается на знания, умения и навыки обучающихся, которые они получили в ходе освоения дисциплин базового блока – «Мировая экономика», «Основы внешнеэкономической деятельности», «Товароведение и экспертиза в таможенном деле», «Контроль таможенной стоимости».

Дисциплина является предшествующей для изучения дисциплин: «Контракты и внешнеторговая документация», «Таможенные платежи», «Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности».

Освоение данной дисциплины необходимо для прохождения производственной практики, успешного выполнения научно-исследовательской деятельности и подготовки дипломной работы.

1.5 Особенности реализации дисциплины.

Дисциплина реализуется на русском языке, без применения ЭО и ДОТ.

## 2 Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад. часов)	Семестр			
		5			
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>2 (72)</b>	<b>72</b>			
<b>Контактная работа с преподавателем:</b>	<b>1 (36)</b>	<b>36</b>			
занятия лекционного типа	0,5 (18)	18			
занятия семинарского типа	0,5 (18)	18			
в том числе: семинары практические занятия практикумы лабораторные работы	0,5 (18)	18			
другие виды контактной работы					
в том числе: курсовое проектирование групповые консультации индивидуальные консультации иные виды внеаудиторной контактной работы					
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>1 (36)</b>	<b>36</b>			
изучение теоретического курса (ТО)	0,5 (18)	18			

анализ материалов периодической печати, статистической информации	0,5 (18)	18			
презентации, реферат, эссе (Р)					
курсовая работа (КР)					
<b>Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)</b>	зачет	зачет			

### 3 Содержание дисциплины (модуля)

#### 3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий).

№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Занятия лекционного типа (акад. час)	Занятия семинарского типа		Самостоятельная работа, (акад. час),	Формируемые компетенции
			Семинары и/или практические занятия (акад. час)	Лабораторные работы и/или практикумы (акад. час)		
1	Особенности ценообразования в международной торговле	2	2		4	ОК-7 ОПК-4
2	Методы и этапы формирования контрактных цен на экспортируемые товары	2	2		4	
3	Обоснование контрактных цен на базе конкурентных материалов	2	2		4	
4	Внесение коммерческих поправок в контрактные цены	2	2		4	
5	Контрактная цена – база для определения таможенной стоимости и таможенных платежей	4	4		8	
6	Контрактная цена – основа расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок	4	4		8	
7	Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами	2	2		4	

#### 3.2 Занятия лекционного типа.

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий <sup>1</sup>	Объем в акад. часах	
			всего	в том числе в инновационной форме
1	Особенности ценообразования в международной торговле	Мировой рынок. Мировые цены и цены мирового рынка. Факторы, модифицирующие рыночные цены в международной торговле.	2	1
2	Методы и этапы формирования контрактных цен на экспортируемые товары	Общая схема расчета цены. Этапы формирования контрактных цен.	2	1
3	Обоснование контрактных цен на базе конкурентных материалов	Контрактная цена и правила ее фиксации. Состав и структура контрактной цены.	2	2
4	Внесение коммерческих поправок в контрактные цены	Внесение коммерческих поправок в контрактные цены	2	1
5	Контрактная цена – база для определения таможенной стоимости и таможенных платежей	Таможенные пошлины и тарифы. Порядок исчисления таможенных пошлин.	4	1
6	Контрактная цена – основа расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок	Понятие и показатели экономической эффективности внешней торговли.	4	1
7	Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами	Полномочия таможенных органов при осуществлении налогового контроля.	2	1

### 3.3 Практические занятия, занятия семинарского типа (названия тем – одинаковое, содержание – авторское).

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий <sup>2</sup>	Объем в акад. часах	
			всего	в том числе в инновационной форме
1	Особенности ценообразования в международной торговле	Мировые цены: определение, понятие, география их формирования. Демпинговые цены, последствия их применения.	2	
2	Методы и этапы формирования контрактных цен на экспортируемые товары	Затратные, рыночные и параметрические методы ценообразования	2	1
3	Обоснование контрактных цен на базе конкурентных материалов	Влияние базисных условий поставки на цену товара. ИНКОТЕРС-2010. Особенности формирования контрактных цен на разные группы	4	1

<sup>1</sup>В случае применения ЭО и ДОТ после наименования занятия ставится звездочка «\*» с указанием места проведения занятия: (А) – в аудитории, (О) – онлайн-занятие в ЭИОС.

<sup>2</sup>В случае применения ЭО и ДОТ после наименования занятия ставится звездочка «\*» с указанием места проведения занятия: (А) – в аудитории, (О) – онлайн-занятие в ЭИОС.

		товаров		
4	Внесение коммерческих поправок в контрактные цены	Внесение коммерческих поправок в контрактные цены	2	1
5	Контрактная цена – база для определения таможенной стоимости и таможенных платежей	Определение таможенной стоимости товара	4	1
6	Контрактная цена – основа расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок	Определение экономической эффективности экспортных, импортных и бартерных операций	2	1
7	Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами	Порядок проверки обоснованности внешнеторговых контрактных цен таможенными органами.	2	1

#### **4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)**

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
ЛЗ.1	Батраева Э. А., Лобачева Н. И.	Обоснование контрактных цен: сб. задач для практ. занятий и самостоят. работы для студентов специальности 080115.65 оч. формы обучения	Красноярск: КГТЭИ, 2012

#### **5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации**

Промежуточная аттестация по дисциплине проходит в форме зачета и предполагает решение практических (ситуационных) задач на практических занятиях в течение семестра.

#### **Перечень вопросов для промежуточной аттестации (зачет)**

1. 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. Мировые цены и цены мирового рынка.
6. Особенности ценообразования в различных типах (моделях) рынка.
7. Метод расчета цен на основе анализа безубыточности и получения целевой прибыли в ценообразовании.
8. Рыночные методы определения цен.
9. Методы полных издержек и прямых затрат в ценообразовании.

10. Параметрические методы ценообразования.
11. Современные тенденции ценообразования на мировых сырьевых рынках, правила выбора контрактных цен.
12. Формирование контрактных цен на биржевые товары.
13. Особенности ценообразования на международных аукционах.
14. Формирование контрактных цен на аукционные товары.
15. Факторы, модифицирующие рыночные цены в международной торговле.
16. Этапы формирования контрактных цен.
17. Контрактная цена и правила ее фиксации.
18. Состав и структура контрактной цены.
19. Использование метода полных затрат при обосновании экспортных контрактных цен.
20. Использование метода предельных затрат при обосновании экспортных контрактных цен.
21. Влияние базисных условий поставки на цену товара.
22. Специфика определения цен на экспортируемую продукцию.
23. Специфика определения цен на импортируемую продукцию.
24. Особенности выбора контрактных цен при поставке машинотехнической продукции.
25. Особенности формирования контрактных цен при заключении сделок купли-продажи продовольственных товаров и товаров массового спроса.
25. Конкурентные материалы: понятие и требования, которым они должны соответствовать.
26. Основные этапы работы по расчету цен экспортных и импортных контрактов конкурентным методом.
27. Конкурентный лист: понятие, назначение, порядок составления.
28. Формы международных расчетов при заключении контрактов.
29. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию.
30. Поправка к цене на базисные условия поставки к ценам конкурентных материалов.
31. Поправка к цене на снижение издержек производства и рост производительности труда.
32. Поправка к цене на серийность поставок и комплектацию продукции.
33. Поправка к цене на валюту предстоящей сделки и условия платежа.
34. Поправка к цене на срок предстоящей сделки и дополнительные условия контракта.
35. Поправка к цене на объем партии и уторговывание при заключении сделок.
36. Поправка на технико-экономические параметры к ценам конкурентных материалов: формула Берима, метод удельных показателей, метод удельной цены единицы параметра.

37. Выбор базовой цены для переговоров с потенциальным контрагентом: экспортером или импортером
38. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности.
39. Нормативно-правовая база регулирования внешнеторговой деятельности.
40. Таможенные пошлины, порядок их исчисления.
41. Таможенные тарифы, порядок их установления.
42. Определение таможенной стоимости товара методом по цене сделки с ввозимыми товарами.
43. Определение таможенной стоимости товара методом по цене сделки с однородными и идентичными товарами.
44. Определение таможенной стоимости товара методом на основе сложения и вычитания стоимости.
45. Определение таможенной стоимости резервным методом.
46. Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению внешнеэкономической деятельностью предприятий.
47. Показатели эффекта и эффективности внешнеторговых сделок.
48. Экономическая эффективность экспорта.
49. Экономическая эффективность импорта.
50. Экономическая эффективность экспортно-импортных операций.
51. Экономическая эффективность товарообменных операций.
52. Методика расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок.
53. Налоговый контроль за формированием цен на товары, работы и услуги.
54. Контроль за правильностью определения цены товаров.
55. Возможности обоснования примененных цен.
56. Полномочия таможенных органов при осуществлении налогового контроля.
57. Порядок проверки обоснованности внешнеторговых контрактных цен таможенными органами.
58. Права таможенных органов в области контроля применения цен.
59. Обоснование примененной цены сделки.
60. Определение рыночной цены сделки.
61. Порядок сравнения рыночной цены с примененной ценой реализации.
62. Принципы обоснования выбора контрагента внешнеторговой сделки.
63. Выбор варианта выхода на внешний рынок с машинотехнической продукцией.
64. Основные методы анализа экспортных цен при подготовке внешнеторговых сделок.
65. Подготовка базовой основы для обеспечения расчета экспортных цен в рамках работы внешнеторговой фирмы.
66. Налоги на импорт в международной практике, их цель и классификация.

67. Валютно-кредитные инструменты в составе механизма регулирования экспортно-импортных операций.

68. Основные цели ценовой политики предприятия.

## **6 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

6.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Лобачева Н. И.	Методы и этапы формирования контрактных цен: текст лекции по дисциплине "Обоснование контрактных цен" для студентов специальности 080115.65 оч. формы обучения	Красноярск: КГТЭИ, 2012
Л1.2	Маховикова Г. А., Лизовская В. В.	Ценообразование в торговом деле: теория и практика: учебник для бакалавров по экономическим направлениям и специальностям	Москва: Юрайт, 2014
Л1.3	Герасименко В. В.	Ценообразование: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 521600 (080100) "Экономика"	Москва: ИНФРА-М, 2014
Л1.4	Слепов В. А., Николаева Т. Е., Глазова Е. С., Сырков Л. Б.	Ценообразование: Учебник	Москва: Издательство "Магистр", 2017
Л1.5	Агапова А.В.	Ценообразование во внешней торговле: учебное пособие для специальности "Таможенное дело"	Санкт-Петербург: Интермедия, 2016
6.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Кулешов А. В., Желтова Л. А., Шишкина О. В.	Контракты и внешнеторговая документация: учеб. пособие для вузов	СПб.: Троицкий мост, 2012
Л2.2	Розенберг М. Г.	Международная купля-продажа товаров: комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров	Москва: Статут, 2010
Л2.3	Кочергина Т. Е.	Контракты в международной торговле: учебное пособие для вузов по специальности 036401 "Таможенное дело"	Санкт-Петербург: Интермедия, 2015

Л2.4	Крылов В.Е., Крылова Л.В., Андрианов А.Ю.	Контракты и внешнеторговая документация. Учебное пособие	Санкт-Петербург: Интермедия, 2015
Л2.5	Мажорина М. В., Алимова Я. О.	Международные контракты и их регуляторы: Учебник	Москва: ООО "Юридическое издательство Норма", 2017
6.3. Методические разработки			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Батраева Э. А., Лобачева Н. И.	Обоснование контрактных цен: сб. задач для практ. занятий и самостоят. работы для студентов специальности 080115.65 оч. формы обучения	Красноярск: КГТЭИ, 2012

#### Нормативные документы:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза [Электронный ресурс]: принят Решением Межгос. Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 г. №17 (ред. от 08.05.2015) // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/>.
2. Об основах регулирования внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс]: федер. закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015 № 233-ФЗ) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. О таможенном тарифе [Электронный ресурс]: федер. закон от 21.05.1993 № 5003-1 (ред. от 28.11.2015) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Инкотермс 2010. Условия поставки. – Режим доступа: <http://www.optimalog.ru/docs/101/inkoterms-2010.pdf>

#### **7 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)**

1. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии: <http://www.eurasiancommission.org/>
2. Официальный сайт Федеральной таможенной службы: <http://www.customs.ru>.
3. Официальный сайт ООО «Альта-Софт»: [www.altaru.ru](http://www.altaru.ru).
4. Сайт Всемирной таможенной организации: [www.wcoomd.org](http://www.wcoomd.org).
5. Международный таможенный электронный журнал: [www.worldcustomsjournal.org](http://www.worldcustomsjournal.org).
6. Информационно-консультационная система «Виртуальная таможня»: <http://www.vch.ru>.

7. ООО «TKS.RU» – российский таможенный портал:  
<http://www.tks.ru>.
8. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»:  
<http://www.konsultantplus.ru>.
9. Информационно-правовое обеспечение «Гарант»  
<http://www.garant.ru>.
10. [www.tamognia.ru](http://www.tamognia.ru).
11. Информационно-поисковая система «Экспортные возможности России»: [www.exportsupport.ru](http://www.exportsupport.ru).
12. Проект «Открытая Россия»: полезная информация импортерам :  
<http://www.openrussia.ru>.
13. Торгово-промышленная палата РФ: <http://www.tpprf.ru>.
14. Портал информационной поддержки внешнеэкономической деятельности «ВнешМаркет»: <http://www.vneshmarket.ru>.
15. Электронный архив издания «Внешнеэкономическое обозрение»:  
<http://www.businesspress.ru>.

## **8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Самостоятельная работа студентов направлена на изучение рекомендуемой учебно-методической, справочной литературы и информационных ресурсов с целью углубления теоретических знаний и развития навыков в области обоснования контрактных цен на экспортно-импортные товары. В процессе работы с литературой рекомендуется использование различных инструментов анализа, сбор вторичных и первичных данных, изучение интервью, пресс-релизов, новостей и т.п.

Контроль СРС осуществляется на практических занятиях в течение семестра путем опроса, решения ситуационных задач, обсуждения актуальных проблем, выступлений студентов с презентациями, докладами по заданным темам. Для мотивации повышения качества докладов и выступлений студентов целесообразно использовать системы их оценки и премирования лучших.

Изучение и закрепление теоретического материала осуществляется на лекционных и практических занятиях, а также в рамках самостоятельной работы студента. В качестве методов преподавания дисциплины используются презентации, проведение семинаров с обсуждением докладов по основным проблемам, освещенным в лекциях, компьютерные занятия. Особое место в овладении данным курсом отводится самостоятельной работе с периодической литературой, Интернет-ресурсами.

Виды самостоятельной работы	Форма контроля	Сроки выполнения	Объем работы, акад. часы
Изучение теоретического материала	Блиц-опрос	в течение семестра	18
Подготовка к практическим занятиям	Анализ публикаций в периодической печати, решение ситуационных задач, доклад, презентация, подготовка к защите работы	в течение семестра	18

*Примерная тематика докладов по дисциплине  
«Обоснование контрактных цен»*

1. Схема расчета контрактной цены.
2. Этапы формирования контрактных цен.
3. Методы полных издержек и прямых затрат в ценообразовании.
4. Рыночные методы определения цен.
5. Параметрические методы ценообразования.
6. Мировые цены и цены мирового рынка.
7. Факторы, модифицирующие рыночные цены в международной торговле.
8. Контрактная цена и правила ее фиксации.
9. Состав и структура контрактной цены.
10. Влияние базисных условий поставки на цену товара.
11. Специфика определения цен на экспортируемую продукцию.
12. Специфика определения цен на импортируемую продукцию.
13. Правила выбора контрактных цен при торговле сырьевыми товарами.
14. Особенности выбора контрактных цен при поставке машинотехнической продукции.
15. Особенности формирования контрактных цен при заключении сделок купли-продажи продовольственных товаров и товаров массового спроса.
16. Формы международных расчетов при заключении контрактов.
17. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию.
18. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности.
19. Нормативно-правовая база регулирования внешнеторговой деятельности.
20. Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению внешнеэкономической деятельностью предприятий.
21. Показатели эффекта и эффективности внешнеторговых сделок.
22. Порядок проверки обоснованности внешнеторговых контрактных цен таможенными органами.
23. Права таможенных органов в области контроля применения цен.

24. Валютно-кредитные инструменты в составе механизма регулирования экспортно-импортных операций.

25. Основные цели ценовой политики предприятия.

## **9 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю) (при необходимости)**

### **9.1 Перечень необходимого программного обеспечения**

1. Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level (Microsoft® Windows® XP) Лицсертификат 45676576, от 02.07.2009, бессрочный.

2. Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level - Лицсертификат сертификат 43164214, от 06.12.2007, бессрочный.

3. ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users - Лицсертификат EAV-0189835462, от 10.04.2017.

4. Kaspersky Endpoint Security – Лицсертификат 2462170522081649-547546 от 22.05.2017.

### **9.2 Перечень необходимых информационных справочных систем**

- <http://diss.rsl.ru/> – Электронная библиотека диссертаций (ЭБД) РГБ;
- <http://elibrary.ru> – Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU);
- <http://www.znaniyum.com> – Электронно-библиотечная система «ИНФРА-М»;
- <http://rucont.ru> – Электронно-библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»;
- <http://e.lanbook> – Электронно-библиотечная система «Лань»;
- <http://www.consultant.ru/> – СПС Консультант Плюс
- <http://www.garant.ru/> – ИПП Гарант. Ру

## **10 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Для проведения практических занятий используются специализированные аудитории; учебный класс для самостоятельной работы по курсу, оснащенный компьютерной техникой, необходимым программным обеспечением, электронными учебными пособиями и законодательно-правовой и нормативной поисковой системой, имеющий выход в глобальную сеть; аудитория, оснащенная аудиовизуальной техникой для чтения лекций и презентаций дипломных работ.

