

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гриб Владислав Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 29.05.2026 22:17:14
Уникальный программный ключ:
637517d24e103c3db032acf080794f88e4c5b12f5eb89e28d6f17d139951d31



**Образовательное частное учреждение высшего образования
«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А.С. ГРИБОЕДОВА»
(ИМПЭ им. А.С. Грибоедова)**

ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ, ЛИДЕРСТВА И МЕНЕДЖМЕНТА

УТВЕРЖДАЮ

Директор института
международной экономики,
лидерства и менеджмента

А.А. Панарин
«23» декабря 2024г.



Рабочая программа дисциплины

ОБОСНОВАНИЕ КОНТРАКТНЫХ ЦЕН

Направление

38.05.02 Таможенное дело

Специализация:

Таможенные платежи и валютный контроль

Квалификация (степень):

специалист таможенного дела

Формы обучения:

очная, заочная

Москва

Рабочая программа дисциплины «Обоснование контрактных цен». По специальности 38.05.02 Таможенное дело, специализация «Таможенные платежи и валютный контроль» / И.М. Ханова. – М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова

Рабочая программа дисциплины составлена на основании требований Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – специалитет по специальности 38.05.02 «Таможенное дело», утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 25 ноября 2020 г. № 1453 и Профессионального стандарта «Специалист по внешнеэкономической деятельности» от «17» июня 2019 г. № 409н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации «11» июля 2019 г., регистрационный № 55208).

Разработчики:

И.М. Ханова, к. э. н., доцент

Ответственный рецензент:

М.К. Чистякова, кандидат экономических наук, доцент,
декан экономического факультета ОАНО ВО
«Московский психолого-социального университета»
(Ф.И.О., уч. степень, уч. звание, должность)

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры аудита, финансов и кредита «23» декабря 2024г., протокол № 4

Заведующий кафедрой  / Т. В. Новикова, к. э. н., доцент

Согласовано от Библиотеки  / О. Е. Стёпкина

Раздел 1. Цель и задачи освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Обоснование контрактных цен» является формирование представлений о научном обосновании контрактных цен путем создания гармонизированной методологии внешнеэкономического ценообразования на основе отечественного и зарубежного опыта и возможности ее применения на современном этапе реформирования российской экономики.

Задачи дисциплины:

- изучить предмет, принципы, метод, объект и источники ценообразования;
- освоить классификацию и систему цен, а также ценообразующие факторы;
- определить назначение цены как одного из ключевых элементов рыночной экономики;
- исследовать экономическую сущность цен мирового и внутреннего рынков, а также методов контрактного ценообразования;
- определить взаимосвязь структуры рынка и ценообразования;
- рассмотреть основные правила формирования контрактных цен;
- изучить некоторые аспекты международного частного права и российского гражданского законодательства, регламентирующего ценовую политику во внешнеэкономической деятельности.

Раздел 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-3	Способен осуществлять аналитическую деятельность в таможенной сфере	ИПК-3.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; методы и основы системного анализа внешнеэкономической информации; основы бизнес-планирования
		ИПК-3.2 Умеет обобщать и систематизировать информацию о задачах организации в сфере внешнеэкономической деятельности; разрабатывать стратегические и текущие планы для осуществления организацией внешнеэкономической деятельности; управлять ресурсами организации для реализации плана внешнеэкономической деятельности

Раздел 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы специалитета

Дисциплина «Обоснование контрактных цен» изучается в 9 семестре очной формы и в А семестре заочной формы, относится к Блоку Б.1 «Дисциплины (модули)», «Часть, формируемая участниками образовательных отношений» образовательной программы по специальности 38.05.02 Таможенное дело (уровень специалитет), квалификация (степень): «Специалист таможенного дела».

Раздел 4. Объем (трудоемкость) дисциплины (общая, по видам учебной работы, видам промежуточной аттестации)

Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы на очной форме обучения

з.е.	Итог о	Лекци и	Практичес кие занятия	Курсовое проектир ование	Самостоя тельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация
9 семестр							
6	216	48	48		111		9 Зачет с оценкой

на заочной форме обучения

з.е.	Итог о	Лекци и	Практичес кие занятия	Курсовое проектир ование	Самостоя тельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация
А семестр							
6	216	8	10		189		9 Зачет с оценкой

Тематический план дисциплины

Очная форма обучения

Разделы / Темы	Лек ции	Практиче ские занятия	Самостояте льная работа	Теку щий конт роль	Контроль, промежуточ ная аттестация	Всего часов
9 семестр						
Тема 1. Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка	6	6	13			25
Тема 2. Внешняя торговля и цены	6	6	14			26
Тема 3. Специфика определения цен на экспортируемую и импортируемую продукцию	6	6	14			26
Тема 4. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок	6	6	14			26
Тема 5. Методы и этапы формирования контрактных цен	6	6	14			26
Тема 6. Контрактная внешнеторговая цена как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей	6	6	14			26
Тема 7. Контрактная цена – основа расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок	6	6	14			26
Тема 8. Проверка обоснованности	6	6	13			25

контрактных цен таможенными органами						
Зачет с оценкой					9	9
Итого по дисциплине	48	48	110		9	216

на заочной форме обучения

Разделы / Темы	Лек ции	Практиче ские занятия	Самостояте льная работа	Теку щий конт роль	Контроль, промежуточ ная аттестация	Всего часов
А семестр						
Тема 1. Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка	2		23			25
Тема 2. Внешняя торговля и цены	2		23			25
Тема 3. Специфика определения цен на экспортируемую и импортируемую продукцию	2		23			25
Тема 4. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок	2	2	24			28
Тема 5. Методы и этапы формирования контрактных цен		2	24			26
Тема 6. Контрактная внешнеторговая цена как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей		2	24			26
Тема 7. Контрактная цена – основа расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок		2	24			26
Тема 8. Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами		2	24			26
Зачет с оценкой					9	9
Итого по дисциплине	8	10	189		9	216

Структура и содержание дисциплины

Наименование раздела/ темы дисциплины	Содержание дисциплины
--	-----------------------

Тема 1. Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка	Товар и цена как экономические категории. Функции цены. Виды цен мирового рынка. Скидки с цены. Состав и структура цены: состав цены; себестоимость в составе цены; прибыль в составе цены; наценки (скидки) посредников в составе цены; прямые и косвенные налоги в составе цены.
Тема 2. Внешняя торговля и цены	Международная торговля: понятие, особенности, тенденции развития. Валютный курс и цены. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности. Ценовая политика внешнеторгового контракта. Контрактная цена и правила ее фиксации.
Тема 3. Специфика определения цен на экспортируемую и импортируемую продукцию	Расчет цен на экспортируемую продукцию. Расчет цен на импортируемую продукцию. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию: поправка на условия продажи (оптом и в розницу); поправка на снижение издержек производства и рост производительности труда; поправка на серийность; поправка на комплектацию; поправки на валюту предстоящей сделки; поправка на срок предстоящей сделки; поправки на условия платежа; поправка на дополнительные условия продажи; поправки на уторговывание; поправки на разницу в технико-экономических параметрах.
Тема 4. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок	Правила выбора контрактных цен при торговле сырьевыми и продовольственными товарами. Особенности выбора контрактных цен при поставках машинно-технической продукции. Особенности формирования контрактных цен при заключении контрактов купли-продажи товаров массового спроса. Влияние базисных условий поставки на цену товара.
Тема 5. Методы и этапы формирования контрактных цен	Общая схема расчета цены. Затратные методы ценообразования. Рыночные методы определения цен: определение цен с ориентацией на спрос; определение цен с ориентацией на конкуренцию. Особенности ценообразования на новые товары и научно-техническую продукцию: методы определения цен на новые товары; нормативные методы обоснования оптовых цен на новую продукцию производственно-технического назначения; параметрические методы расчета отпускных цен на новую продукцию производственно-технического назначения.
Тема 6. Контрактная внешнеторговая цена как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей	Роль таможенных пошлин в регулировании внешней торговли. Таможенная стоимость и методы ее определения: определение таможенной стоимости как основы для исчисления таможенных платежей; применение метода определения таможенной стоимости по цене сделки с ввозимыми товарами; применение метода определения таможенной стоимости по цене сделки с идентичными товарами; применение метода определения таможенной стоимости по цене сделки с однородными товарами; применение метода определения таможенной стоимости на основе вычитания стоимости; применение метода определения таможенной стоимости на основе сложения стоимости; применение резервного метода; определение таможенной стоимости товаров, вывозимых с таможенной территории Российской Федерации.

Тема 7. Контрактная цена – основа расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок	Экономическое обоснование принимаемых решений. Экономическая эффективность экспорта. Экономическая эффективность импорта. Экономическая эффективность экспортно-импортных операций. Расчет коэффициента кредитного влияния. Экономическая эффективность товарообменных операций.
Тема 8. Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами	Государственный контроль ценообразования и применения цен. Налоговый контроль за ценообразованием. Контроль таможенной стоимости товара: общие положения контроля таможенной стоимости товара таможенными органами; общий порядок контроля таможенной стоимости товаров; контроль таможенной стоимости отдельных товаров.

Занятия семинарского типа (Практические занятия)

Общие рекомендации по подготовке к практическим занятиям. При подготовке к работе во время проведения занятий практического типа следует обратить внимание на следующие моменты: на процесс предварительной подготовки, на работу во время занятия, обработку полученных результатов, исправление полученных замечаний. Предварительная подготовка к учебному занятию практического типа заключается в изучении теоретического материала в отведенное для самостоятельной работы время, ознакомление с инструктивными материалами с целью осознания задач занятия.

Работа во время проведения занятия практического типа включает несколько моментов: а) консультирование обучающихся преподавателями с целью предоставления исчерпывающей информации, необходимой для самостоятельного выполнения предложенных преподавателем задач, б) самостоятельное выполнение заданий согласно обозначенной учебной программой тематики.

Тема 1. Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка

Вопросы и/или задания

1. Виды цен мирового рынка.
2. Скидки с цены.
3. Состав и структура цены.

Тема 2. Виды цен мирового рынка. Скидки с цены. Состав и структура цены.

Вопросы и/или задания

1. Валютный курс и цены.
2. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности.
3. Ценовая политика внешнеторгового контракта.

Тема 3. Специфика определения цен на экспортируемую и импортируемую продукцию

Вопросы и/или задания

1. Расчет цен на экспортируемую продукцию.
2. Расчет цен на импортируемую продукцию.
3. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию.
4. Особенности формирования цен внешнеторговых контрактов.

Тема 4. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок

Вопросы и/или задания

1. Особенности выбора контрактных цен при поставках продукции.
2. Особенности формирования контрактных цен.
3. Влияние базисных условий поставки на цену товара.

Тема 5. Методы и этапы формирования контрактных цен

Вопросы и/или задания

1. Затратные методы ценообразования.
2. Рыночные методы определения цен.
3. Особенности ценообразования на новые товары.

Тема 6. Контрактная внешнеторговая цена как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей

Вопросы и/или задания

1. Определение таможенной стоимости как основы для исчисления платежей.
2. Применение метода определения таможенной стоимости по цене сделки.
3. Определение таможенной стоимости по цене сделки с идентичными товарами

Тема 7. Контрактная цена – основа расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок

Вопросы и/или задания

1. Экономическая эффективность импорта.
2. Экспортно-импортные операции.
3. Расчет коэффициента кредитного влияния.

Тема 8. Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами

Вопросы и/или задания

1. Налоговый контроль за ценообразованием.
2. Контроль таможенной стоимости товара.
3. Общий порядок контроля таможенной стоимости товаров.

Раздел 5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наряду с чтением лекций и проведением практических занятий неотъемлемым элементом учебного процесса является *самостоятельная работа*. При самостоятельной работе достигается конкретное усвоение учебного материала, развиваются теоретические способности, столь важные для успешной подготовки и защиты выпускной работы. Формы самостоятельной работы, обучаемых могут быть разнообразными. Самостоятельная работа включает: изучение литературы, веб-ресурсов, оценку, обсуждение и рецензирование публикуемых статей; ответы на контрольные вопросы; решение задач; самотестирование. Выполнение всех видов самостоятельной работы увязывается с изучением конкретных тем.

Типовые задания для самостоятельной работы и примерная тематика курсовых работ (проектов), предусмотренных учебным планом, представлены в фонде оценочных средств по дисциплине.

5.1. Индивидуальные задания для курсовых работ

Курсовая работа позволяет выявить степень владения базовыми знаниями, умениями необходимыми для обучения, и определить уровень владения новым материалом. Рекомендации по подготовке, оформлению и защите курсовой работы (курсового проекта), предусмотренной учебным планом, изложены в Методических указаниях по соответствующей дисциплине

5.1.1. Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Курсовая работа не предусмотрена учебным планом.

Раздел 6. Оценочные и методические материалы по образовательной программе

(фонд оценочных средств) для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

В процессе освоения учебной дисциплины для оценивания сформированности требуемых компетенций используются оценочные материалы (фонды оценочных средств).

Типовые тестовые задания, типовые практические задания, типовые задания для контрольных работ, материалы для оценки результатов промежуточной аттестации и материалы для диагностической работы представлены в фонде оценочных средств по дисциплине.

6.1. Материалы для оценки результатов промежуточной аттестации

Перечень вопросов для подготовки к промежуточной аттестации (Зачет с оценкой)

1. Виды цен мирового рынка.
2. Скидки с цены.
3. Состав и структура цены.
4. Валютный курс и цены.
5. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности.
6. Ценовая политика внешнеторгового контракта.
7. Расчет цен на экспортируемую продукцию.
8. Расчет цен на импортируемую продукцию.
9. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию
10. Особенности выбора контрактных цен при поставках продукции.
11. Особенности формирования контрактных цен.
12. Влияние базисных условий поставки на цену товара.
13. Затратные методы ценообразования.
14. Рыночные методы определения цен.
15. Особенности ценообразования на новые товары.
16. Определение таможенной стоимости как основы для исчисления платежей.
17. Применение метода определения таможенной стоимости по цене сделки.
18. Определение таможенной стоимости по цене сделки с идентичными товарами
19. Экономическая эффективность импорта.
20. Экспортно-импортные операции.
21. Расчет коэффициента кредитного влияния.
22. Налоговый контроль за ценообразованием.
23. Контроль таможенной стоимости товара.
24. Общий порядок контроля таможенной стоимости товаров.
25. Анализ рынка и мониторинг цен.
26. Метод сопоставимых рыночных цен.
27. Проектно-сметный метод.
28. Тарифный метод.
29. Нормативный метод.
30. Затратный метод.
31. Использование коэффициентов и индексов для корректировки цен.
32. Обоснование цен при закупке у единственного поставщика.
33. Применение методических рекомендаций и распоряжений органов власти.
34. Сбор и анализ информации из различных источников для обоснования цен.

Краткая характеристика ответов (ключи):

1. Виды цен мирового рынка включают контрактные (устанавливаются в ходе сделки между сторонами), биржевые (формируются на биржах при торговле сырьевыми и другими товарам и), аукционные (определяются в ходе торгов на аукционах), справочные (публикуются в справочниках и отражают ориентировочные уровни цен), а также цены преискурантов и

каталогов производителей. Эти цены различаются по степени формализации, уровню прозрачности и сфере применения.

2. Скидки с цены применяются для стимулирования продаж и могут быть разными: количественные (за объём закупки), сезонные (при покупке вне сезона), дилерские (для посредников), бонусные (за долгосрочное сотрудничество), специальные (для привилегированных покупателей), экспортные (для выхода на новые рынки), за ускорение оплаты (при досрочной оплате) и другие. Их размер и условия предоставления оговариваются в контракте.

3. Состав и структура цены включают себестоимость (затраты на производство и реализацию), прибыль производителя, налоги и сборы (НДС, акцизы и др.), издержки на транспортировку и хранение, торговую надбавку посредника, а также возможные страховые и таможенные платежи. В структуре цены эти элементы формируют итоговую стоимость для конечного покупателя.

4. Валютный курс напрямую влияет на цены во внешней торговле: при ослаблении национальной валюты импортные товары дорожают, а экспорт становится более конкурентоспособным по цене на внешних рынках. При укреплении национальной валюты ситуация обратная импорт дешевеет, а экспорт может стать менее привлекательным из-за роста цены в валюте покупателя. Колебания курса создают валютные риски, которые учитывают при ценообразовании.

5. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности заключается в установлении таможенных тарифов и нетарифных ограничений, определении правил валютного контроля, введении экспортных и импортных квот, предоставлении субсидий и льгот экспортёрам, разработке мер поддержки отдельных отраслей, а также в заключении международных торговых соглашений для защиты национальных интересов и стимулирования экспорта.

6. Ценовая политика внешнеторгового контракта учитывает базисные условия поставки (Инкотермс), колебания валютных курсов, уровень мировых цен на аналогичные товары, наличие скидок и надбавок, таможенные платежи, транспортные и страховые расходы, а также конкурентную ситуацию на целевом рынке. Цена фиксируется в валюте контракта и может предусматривать механизмы её пересмотра при изменении ключевых факторов.

7. Расчёт цен на экспортируемую продукцию начинается с определения себестоимости и желаемой нормы прибыли. К этому прибавляются затраты на упаковку, транспортировку, страхование, таможенное оформление и комиссионные посредников. Затем учитывается уровень мировых цен и конкурентные предложения, после чего устанавливаются скидки или надбавки, и итоговая цена фиксируется в выбранной валюте с учётом базиса поставки.

8. Расчёт цен на импортируемую продукцию включает определение контрактной цены в валюте продавца, пересчёт по актуальному курсу, прибавление таможенных пошлин, НДС и акцизов, расходов на доставку до места назначения, страхование груза, комиссионные вознаграждения и другие сопутствующие издержки. Итоговая цена для покупателя формируется с учётом всех этих компонентов и может корректироваться в зависимости от объёма и условий оплаты.

9. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию учитывают изменение курса валют, инфляцию, сезонные колебания спроса, объём партии (количественные скидки), условия платежа (предоплата, отсрочка), уровень сервиса (дополнительные услуги), а также географические и логистические факторы. Поправки могут быть как в сторону повышения, так и понижения цены и фиксируются в виде коэффициентов или процентных надбавок/скидок.

10. Особенности выбора контрактных цен при поставках продукции связаны с анализом мировых цен, конкурентных предложений, условий поставки и оплаты, а также с учётом рисков (валютных, политических, логистических). Важны прозрачность формирования цены, возможность её пересмотра, наличие механизмов защиты от ценовых колебаний и согласование базиса поставки по Инкотермс.

11. Особенности формирования контрактных цен включают учёт себестоимости, желаемой

рентабельности, рыночных условий, затрат на логистику и таможенное оформление, а также коммерческих условий сделки (объём, сроки, валюта, форма оплаты). Контрактная цена может быть твёрдой, подвижной или скользящей, в зависимости от договорённости сторон и степени неопределённости будущих факторов.

12. Базисные условия поставки по Инкотермс напрямую влияют на цену товара, поскольку определяют, какие расходы включены в цену, а какие несёт покупатель отдельно. Например, при EXW цена минимальна, так как продавец только предоставляет товар на своём складе, а все дальнейшие расходы —

на покупателе. При DDP, напротив, цена включает все расходы до места назначения, включая таможенные платежи и налоги, поэтому она выше.

13. Затратные методы ценообразования основываются на расчёте себестоимости продукции и добавлении к ней наценки для получения прибыли. К ним относятся метод «себестоимость плюс», метод полных издержек, метод прямых затрат и метод предельных издержек. Эти методы удобны для внутреннего планирования, но могут не учитывать рыночную конъюнктуру и поведение конкурентов.

14. Рыночные методы определения цен ориентируются на спрос и предложение, поведение конкурентов и восприятие ценности товара потребителем. К ним относят метод следования за рынком, метод конкурентных торгов, ценностное ценообразование, метод воспринимаемой ценности и метод с ориентацией на спрос. Эти методы позволяют гибко реагировать на изменения рыночной ситуации.

15. Особенности ценообразования на новые товары связаны с неопределённостью спроса и отсутствием устоявшихся цен. Применяют стратегию «снятия сливок» (высокая начальная цена при уникальности продукта) или стратегию проникновения (низкая цена для быстрого захвата рынка). Также учитывают затраты на НИОКР, маркетинговые расходы, ожидания потребителей и возможные реакции конкурентов.

16. Определение таможенной стоимости как основы для исчисления платежей заключается в установлении цены сделки с ввозимым товаром либо её аналога, дополненной необходимым и начислениями. Эта стоимость служит базой для расчёта ввозных пошлин, НДС, акцизов и других таможенных платежей. Её правильное определение важно для соблюдения законодательства и избежания доначислений.

17. Применение метода определения таможенной стоимости по цене сделки означает, что за основу берётся цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимые товары при их продаже для вывоза на таможенную территорию. К этой цене добавляются необходимые начисления (транспортные, страховые расходы до границы, лицензионные платежи и др.), а также проверяется отсутствие ограничений, влияющих на цену.

18. Определение таможенной стоимости по цене сделки с идентичными товарами применяется, когда невозможно использовать метод по цене сделки с ввозимыми товарами. Идентичные товары это товары, одинаковые во всех отношениях, включая физические характеристики, качество и репутацию. Их цена корректируется с учётом различий в коммерческих условиях и объёме поставки, а также времени продажи.

19. Экономическая эффективность импорта оценивается по соотношению затрат на приобретение и доставку товара и выгоды от его использования или перепродажи. Учитывают закупочную цену, транспортные и таможенные расходы, налоги, а также рыночную цену реализации. Если совокупные затраты ниже ожидаемой выручки, импорт считается экономически оправданным.

20. Экспортно-импортные операции - это внешнеторговые сделки, при которых товары вывозятся из страны (экспорт) или ввозятся в страну (импорт). Они включают заключение контракта, согласование цены и базиса поставки, организацию транспортировки, таможенное оформление, валютные расчёты и контроль исполнения условий сделки. Эти операции формируют внешнеторговый оборот и влияют на платёжный баланс страны.

21. Расчёт коэффициента кредитного влияния учитывает, как условия оплаты (отсрочка, рассрочка, предоплата) влияют на стоимость сделки. При отсрочке платежа продавец закладывает в цену стоимость финансирования, а при предоплате покупатель может

получить скидку. Коэффициент отражает эту поправку и рассчитывается как отношение суммы процентов за кредит к стоимости товара или как поправочный множитель к цене.

22. Налоговый контроль за ценообразованием направлен на предотвращение искусственного занижения или завышения цен для уклонения от налогообложения. Налоговые органы проверяют соответствие цен рыночному уровню, особенно в сделках между взаимозависимыми лицами, и могут корректировать налогооблагаемую базу при выявлении отклонений. Применяются методы сопоставимых цен, затратный и метод распределения прибыли.

23. Контроль таможенной стоимости товара заключается в проверке обоснованности заявленной декларантом стоимости, её соответствия документам и рыночным данным. Таможенные органы анализируют контракт, инвойс, транспортные документы, сведения о сделках с идентичными/однородными товарами, а также используют ценовые базы данных. При сомнениях запрашивают дополнительные документы или проводят корректировку.

24. Общий порядок контроля таможенной стоимости товаров включает проверку декларации и приложенных документов, анализ соответствия заявленной стоимости рыночным условиям, запрос дополнительных сведений при наличии признаков недостоверности, принятие решения о принятии или корректировке стоимости, а также оформление соответствующих документов. Контроль может проводиться как до, так и после выпуска товаров.

25. Анализ рынка и мониторинг цен предполагают сбор и обработку данных о текущих и прогнозируемых ценах на товары, условиях поставок, уровне спроса и предложения, действиях конкурентов и изменениях в законодательстве. Используют открытые источники, биржевые котировки, прайс-листы, отчёты отраслевых ассоциаций и данные таможенных органов для формирования объективной картины и обоснования ценовых решений.

26. Метод сопоставимых рыночных цен заключается в определении стоимости товара на основе анализа цен на идентичные или однородные товары, продаваемые в сопоставимых условиях. Для этого подбирают сделки, максимально близкие по объёму, срокам, условиям поставки и оплаты, и при необходимости корректируют цены с учётом выявленных различий.

27. Проектно-сметный метод применяется при определении стоимости работ или товаров, изготавливаемых по индивидуальному заказу, например, в строительстве или при создании уникального оборудования. Он основан на составлении сметы затрат с учётом нормативов, расценок на материалы и работы, накладных расходов и прибыли, что позволяет обосновать итоговую цену проекта.

28. Тарифный метод используется для определения цены на товары или услуги, стоимость которых регулируется на уровне государства или отраслевых нормативов. Например, он применяется к коммунальным услугам, железнодорожным перевозкам, связи и другим сферам, где действуют утверждённые тарифы. Цена рассчитывается путём умножения установленного тарифа на объём потреблённых услуг или количество товара. Этот метод отличается простотой и прозрачностью, поскольку опирается на официально закреплённые ставки, а не на рыночные колебания. При этом он ограничен в применении — подходит только для регулируемых сфер. На практике его часто используют при госзакупках для обоснования начальной максимальной цены контракта по соответствующим категориям товаров и услуг.

29. Нормативный метод основывается на использовании утверждённых нормативов и предельных цен, закреплённых в законодательных или ведомственных актах. Например, при закупках для государственных нужд заказчик руководствуется перечнями предельных цен на отдельные виды товаров, работ, услуг. Расчёт производится путём умножения количества закупаемого товара на утверждённую нормативную цену. Метод особенно актуален, когда государство устанавливает лимиты расходов на определённые позиции. Можно отметить, что в таможенной практике этот метод может косвенно применяться при оценке допустимых ценовых параметров, если есть утверждённые нормы для отдельных категорий грузов. Главное преимущество метода — стандартизация и снижение рисков необоснованного завышения цен.

30. Затратный метод предполагает расчёт цены исходя из суммы всех затрат на производство или приобретение товара и добавления к ним планируемой прибыли. В затраты включают

прямые (сырьё, зарплата производственных рабочих) и косвенные (аренда, управленческие расходы), а также налоги, которые несёт производитель. Итоговая цена формируется как сумма совокупных издержек и наценки. Этот метод удобен, когда сложно опираться на рыночные данные, например, при производстве уникальной продукции или выполнении индивидуальных заказов. Однако он не всегда учитывает рыночный спрос и поведение конкурентов, поэтому может приводить к завышенным ценам. В таможенном деле затратный метод может применяться как резервный при определении таможенной стоимости, если другие способы неприменимы.

31. Использование коэффициентов и индексов для корректировки цен необходимо, когда нужно учесть изменения экономической ситуации: инфляцию, колебания валютных курсов, сезонные факторы или различия в объёмах партий. Коэффициенты могут отражать, например, территориальные особенности (региональные надбавки), изменение цен за определённый период (индексы потребительских цен), или специфику условий поставки. При расчёте начальной максимальной цены контракта часто применяют индексы-дефляторы, чтобы привести цены прошлых периодов к актуальному уровню. В таможенной практике такие корректировки используют при сравнении цен сделок с рыночными данными, чтобы обеспечить сопоставимость условий. На практике выбор коэффициентов зависит от конкретной задачи и доступности достоверной статистики.

32. Обоснование цен при закупке у единственного поставщика требует документального подтверждения выбранного уровня цены. Чаще всего используют один или несколько методов: анализ рыночных цен (сопоставление коммерческих предложений), затратный метод (если речь о нестандартной продукции), нормативный (если есть утверждённые лимиты) или тарифный (для регулируемых услуг). В обоснование включают расчёты, копии коммерческих предложений, ссылки на реестры контрактов и другую подтверждающую информацию. При внешнеэкономических закупках дополнительно учитывают базисы поставки по Инкотермс, таможенные платежи и логистические издержки — всё это влияет на итоговую стоимость и должно быть отражено в обосновании.

33. Применение методических рекомендаций и распоряжений органов власти помогает унифицировать подходы к ценообразованию, особенно в сфере госзакупок и тарифного регулирования. Например, существуют утверждённые Минэкономразвития методические рекомендации по определению начальной максимальной цены контракта, которые предписывают использовать конкретные методы и источники информации. Распоряжения профильных ведомств устанавливают предельные цены на отдельные категории товаров, правила применения коэффициентов и порядок оформления обоснований. На практике это снижает риски нарушений и упрощает контроль. В таможенной сфере такие документы помогают корректно определять таможенную стоимость и обосновывать решения при её корректировке.

34. Сбор и анализ информации из различных источников для обоснования цен начинается с определения объекта закупки и его ключевых характеристик. Затем ищут данные о рыночных ценах: запрашивают коммерческие предложения у поставщиков, изучают реестры исполненных контрактов (например, на портале госзакупок), анализируют прайс-листы производителей и дистрибьюторов, биржевые котировки и отраслевые обзоры. Дополнительно используют официальные индексы цен и статистические данные Росстата. При внешнеэкономических операциях учитывают мировые цены, условия поставки и таможенные правила. Важно проверять сопоставимость найденных цен с условиями планируемой сделки: объём партии, сроки, валюта, базисы поставки. Итоговый анализ должен содержать выводы о корректности выбранной цены и ссылки на источники, подтверждающие расчёты.

6.2. Оценивание ответов на вопросы и выполнения заданий промежуточной аттестации

При оценке знаний учитывается уровень сформированности компетенций:

1. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.

2. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
3. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.
4. Умение связать теорию с практикой.
5. Умение делать обобщения, выводы.

Шкала оценивания на экзамене, зачете с оценкой

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично	Обучающийся должен: - продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала; - исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; - правильно формулировать определения; - продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; - уметь сделать выводы по излагаемому материалу.
Хорошо	Обучающийся должен: - продемонстрировать достаточно полное знание программного материала; - продемонстрировать знание основных теоретических понятий; - достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал; - продемонстрировать умение ориентироваться в литературе; - уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.
Удовлетворительно	Обучающийся должен: - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.
Неудовлетворительно	Обучающийся демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу.

Шкала оценивания на зачете

Оценка	Критерии выставления оценки
«Зачтено»	Обучающийся должен: уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; продемонстрировать прочное, достаточно полное усвоение знаний программного материала; продемонстрировать знание основных теоретических понятий; правильно формулировать определения; последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.
«Не зачтено»	Обучающийся демонстрирует: незнание значительной части программного материала; не владение понятийным аппаратом

	дисциплины; существенные ошибки при изложении учебного материала; неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; неумение делать выводы по излагаемому материалу.
--	---

Методические материалы, определяющие процедуру оценивания сформированных компетенций в соответствии с ООП

Качество знаний характеризуется способностью обучающегося точно, структурированно и уместно воспроизводить информацию, полученную в процессе освоения дисциплины, в том виде, в котором она была изложена в учебном издании или преподавателем.

Умения, как правило, формируются на занятиях семинарского типа. Задания, направленные на оценку умений, в значительной степени требуют от обучающегося проявления стереотипности мышления, т.е. способности выполнить работу по образцам, с которыми он работал в процессе обучения. Преподаватель же оценивает своевременность и правильность выполнения задания.

Навыки можно трактовать как автоматизированные умения, развитые и закрепленные осознанным самостоятельным трудом. Навыки формируются при самостоятельном выполнении обучающимися практико-ориентированных заданий, моделирующих решение им производственных и социокультурных задач в соответствующей области профессиональной деятельности, как правило, при выполнении домашних заданий, курсовых проектов (работ), научно-исследовательских работ, прохождении практик, при работе индивидуально или в составе группы и т.д.

Устный опрос – это процедура, организованная как специальная беседа преподавателя с группой обучающихся (фронтальный опрос) или с отдельными обучающимися (индивидуальный опрос) с целью оценки сформированности у них основных понятий и усвоения учебного материала. Устный опрос может использоваться как вид контроля и метод оценивания формируемых компетенций (как и качества их формирования) в рамках самых разных форм контроля, таких как: собеседование, коллоквиум, зачет, экзамен по дисциплине. Устный опрос (УО) позволяет оценить знания и кругозор обучающегося, умение логически построить ответ, владение монологической речью и иные коммуникативные навыки. УО обладает большими возможностями воспитательного воздействия преподавателя. Воспитательная функция УО имеет ряд важных аспектов: профессионально-этический и нравственный аспекты, дидактический (систематизация материала при ответе, лучшее запоминание материала при интеллектуальной концентрации), эмоциональный (радость от успешного прохождения собеседования) и др. Обучающая функция УО состоит в выявлении деталей, которые по каким-то причинам оказались недостаточно осмысленными в ходе учебных занятий и при подготовке к зачёту или экзамену. УО обладает также мотивирующей функцией: правильно организованные собеседование, коллоквиум, зачёт и экзамен могут стимулировать учебную деятельность студента, его участие в научной работе.

Тесты являются простейшей формой контроля, направленной на проверку владения терминологическим аппаратом, современными информационными технологиями и конкретными знаниями в области фундаментальных и прикладных дисциплин. Тест может предоставлять возможность выбора из перечня ответов (один или несколько правильных ответов).

Семинарские занятия. Основное назначение семинарских занятий по дисциплине – обеспечить глубокое усвоение обучающимися материалов лекций, прививать навыки самостоятельной работы с литературой, воспитывать умение находить оптимальные решения в условиях изменяющихся отношений, формировать современное профессиональное мышление обучающихся. На семинарских занятиях преподаватель проверяет выполнение самостоятельных заданий и качество усвоения знаний, умений, определяет уровень сформированности компетенций.

Раздел 7. Методические указания для обучающихся по основанию дисциплины

Освоение обучающимся учебной дисциплины предполагает изучение материалов дисциплины на аудиторных занятиях и в ходе самостоятельной работы. Аудиторные занятия проходят в форме лекций, семинаров и практических занятий. Самостоятельная работа включает разнообразный комплекс видов и форм работы обучающихся.

Для успешного освоения учебной дисциплины и достижения поставленных целей необходимо внимательно ознакомиться с настоящей рабочей программы учебной дисциплины. Следует обратить внимание на список основной и дополнительной литературы, которая имеется в электронной библиотечной системе Университета. Эта информация необходима для самостоятельной работы обучающегося.

При подготовке к аудиторным занятиям необходимо помнить особенности каждой формы его проведения.

Подготовка к учебному занятию лекционного типа. С целью обеспечения успешного обучения обучающийся должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку: знакомит с новым учебным материалом; разъясняет учебные элементы, трудные для понимания; систематизирует учебный материал; ориентирует в учебном процессе.

С этой целью: внимательно прочитайте материал предыдущей лекции; ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям с темой прочитанной лекции; внесите дополнения к полученным ранее знаниям по теме лекции на полях лекционной тетради; запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции по материалу изученной лекции; постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей подготовке; узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора) и запишите информацию, которой вы владеете по данному вопросу

Предварительная подготовка к учебному занятию семинарского типа заключается в изучении теоретического материала в отведенное для самостоятельной работы время, ознакомление с инструктивными материалами с целью осознания задач занятия.

Самостоятельная работа. Для более углубленного изучения темы задания для самостоятельной работы рекомендуется выполнять параллельно с изучением данной темы. При выполнении заданий по возможности используйте наглядное представление материала.

Подготовка к зачету, экзамену. К зачету, экзамену необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить учебную дисциплину в период зачетно-экзаменационной сессии, как правило, приносят не слишком удовлетворительные результаты. При подготовке к зачету обратите внимание на защиту практических заданий на основе теоретического материала. При подготовке к экзамену по теоретической части выделите в вопросе главное, существенное (понятия, признаки, классификации и пр.), приведите примеры, иллюстрирующие теоретические положения.

Раздел 8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная литература

1. Афонин, П. Н. Ценообразование во внешней торговле: учебное пособие для вузов / П. Н. Афонин, Е. В. Дробот. — 2-е изд. — Санкт-Петербург: Троицкий мост, 2021. — 232 с. — ISBN 978-5-9908002-1-2. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/144993.html>

2. Ларионова О.А. Ценообразование. Методы ценообразования: учебное пособие / Ларионова О.А. — Рязань: Рязанский государственный радиотехнический университет, 2022. — 49 с. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/134881.html>

3. Ценообразование во внешней торговле : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Таможенное дело», направлению подготовки «Экономика», профиль «Мировая экономика» / В. Б. Мантусов, В. А. Орешкин, В. В. Наумов [и др.] ; под редакцией

В. Б. Мантусова. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2023. — 247 с. — ISBN 978-5-238-03051-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/141602.html>

Дополнительная литература

1. Дробот, Е. В. Практикум по обоснованию контрактных цен: учебное пособие для вузов / Е. В. Дробот. — 2-е изд. — Санкт-Петербург: Троицкий мост, 2022. — 177 с. — ISBN 978-5-4377-0089-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/144997.html>

2. Пустынникова, Е. В. Цены и ценообразование: учебное пособие / Е. В. Пустынникова. — Санкт-Петербург: Интермедия, 2024. — 178 с. — ISBN 978-5-4383-0285-8. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/145309.html>

3. Рудь, Н. Ю. Практикум по контролю контрактных цен : учебное пособие / Н. Ю. Рудь, А. И. Ашкалов, Г. В. Элова. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. — 140 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/62990.html>

8.1. Требования к материально-техническому и учебно-методическому обеспечению программы специалитета

8.1.1. Университет располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам и обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работ обучающихся, предусмотренных учебным планом.

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой специалитета, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей).

В Университете имеются специализированные аудитории для проведения занятий по информационным технологиям.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде Университета.

Электронная информационно-образовательная среда Университета включает:

1. Официальный сайт Университета (<https://www.iile.ru/>)
2. Электронная информационно-образовательная среда «1С: Университет» договор от 10.09.2018 г. №ПРКТ-18281 (бессрочно)
3. Программы для ЭВМ. Система дистанционного обучения «Mirapolis» - Лицензионный договор №107/06/24-к от 27.06.2024 (Спецификация к Лицензионному договору №107/06/24-к от 27.06.2024, срок действия с 02.07.2025 по 01.07.2026 г.) <https://impe.lms.mirapolis.ru/mira/>
4. Программа для ЭВМ. Виртуальная комната «Mirapolis» - Лицензионный договор №107/06/24-к от 27.06.2024 (Спецификация к Лицензионному договору №107/06/24-к от 27.06.2024, срок действия с 02.07.2025 по 01.07.2026 г.) <https://impe.lms.mirapolis.ru/mira/>
5. Система тестирования INDIGO лицензионное соглашение (Договор от 07.11.2018 г. №Д-54792, дополнительное соглашение № Д-5479/6 о пролонгации договора до 01.06.2026г.) <http://212.48.35.211:85/>

8.1.2. Университет обеспечен необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства (состав определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) и подлежит обновлению при необходимости).

**Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе
отечественного производства:**

1. Операционная система «Атлант» - Atlant Academ от 24.01.2024 г. (бессрочно)
2. Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Расширенный Russian Edition договор-оферта № Tr000941765 от 16.10.2025 г.

8.1.3. Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ) к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) и обновляется при необходимости, но не реже одного раз в год.

**Перечень современных профессиональных баз данных и
информационных справочных систем:**

1. Информационно-поисковая система «Консультант Плюс» - Договор №МИ-ВИП-79717-56/2022 (бессрочно)
2. Электронно-библиотечная система IPRsmart лицензионный договор от 01.09.2024 г. №11652/24С (срок действия до 31.08.2027 г.) <https://www.iprbookshop.ru/>
3. Научная электронная библиотека eLIBRARY лицензионный договор SCIENC INDEX № SIO -3079/2026 от 30.01.2026 г. (срок действия до 29.01.2027г.) <https://elibrary.ru>

8.1.4. Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечены электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Раздел 9. Материально-техническое обеспечение образовательного процесса

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	<u>Оборудование:</u> специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная навесная), стол преподавателя, стул преподавателя. <u>Технические средства обучения:</u> персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран).
Помещение для самостоятельной работы	Специализированная мебель (столы, стулья), персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

Актуализированы в 2024 году (решение Ученого совета 26.12.2024г., протокол №3):

- Перечень основной и дополнительной литературы;
- Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине;
- Комплект лицензионного программного обеспечения.

Актуализированы в 2025 году (решение Ученого совета 23.12.2025г., протокол №3):

- Перечень основной и дополнительной литературы;
- Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине;
- Комплект лицензионного программного обеспечения.