

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гриб Владислав Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 29.05.2026 22:49:43
Уникальный программный ключ:
637517d24e103c3db032acf700759f88e4c5b12f5eb89c28d6f17d139951d37



**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

«17» декабря 2025г.



Рабочая программа дисциплины

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Специальность

38.05.02 Таможенное дело

Специализация:

Таможенные платежи и валютный контроль

Квалификация (степень):

специалист таможенного дела

Формы обучения:

очная, очно-заочная, заочная

Москва

Рабочая программа дисциплины «Ценообразование во внешней торговле». По специальности 38.05.02 Таможенное дело, специализация «Таможенные платежи и валютный контроль» / Т. Л. Мищенко – 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:

Т. Л. Мищенко, 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 «17» декабря 2025, протокол № 6

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 «Ценообразование во внешней торговле» является формирование у обучающихся системы знаний в области теории и практики ценообразования во внешней торговле в реалиях современных международных экономических отношений.

Задачи дисциплины:

- Закрепить концептуальное понятие цены, понять природу ее формирования
- Изучить ценовую политику предприятия, занимающегося ВЭД
- Изучить ценовые стратегии предприятия, занимающегося ВЭД
- Проанализировать отраслевые особенности предприятий, занимающихся ВЭД
- Закрепить методологию математической статистики учета цен в ВЭД

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

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК- 1	Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования
		ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности

Раздел 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы специалитета

Дисциплина «Ценообразование во внешней торговле» изучается в А семестре очной формы обучения и в В семестре очно-заочной и заочной формы обучения, относится к Блоку Б.1 «Дисциплины (модули)», «Обязательная часть» образовательной программы по специальности 38.05.02 Таможенное дело (уровень специалитет), специализация: «Таможенные платежи и валютный контроль».

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.	Итого	Лекции	Практические занятия	Курсовое проектирование	Самостоятельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация
А семестр							
4	144	20	20		68		36 Экзамен

на очно-заочной форме обучения

з.е.	Ито го	Лекции	Практиче ские занятия	Курсовое проектирова ние	Самостоятель ная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточн ая аттестация
В семестр							
4	144	8	12		88		36 Экзамен

на заочной форме обучения

з.е.	Ито го	Лекции	Практиче ские занятия	Курсовое проектирова ние	Самостоятель ная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточн ая аттестация
В семестр							
4	144	4	8		96		36 Экзамен

Тематический план дисциплины

Очная форма обучения

Разделы / Темы	Лек ции	Практические занятия	Самостоя тельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточ ная аттестация	Всего часов
А семестр						
Тема 1. Основные теоретические концепции цены	2	2	6			10
Тема 2. Виды и функции цен	2	2	6			10
Тема 3. Регулирование цен	2	2	6			10
Тема 4. Ценообразование и структура рынка	2	2	6			10
Тема 5. Ценовая политика предприятия			6			6
Тема 6. Ценовые стратегии предприятия			6			6
Тема 7. Методы ценообразования	2	2	6			10
Тема 8. Методология и практика управления затратами и ценами на предприятии	2	2	6			10

Тема 9. Отраслевые особенности ценообразования	2	2	5			9
Тема 10. Цены в ВЭД	2	2	5			9
Тема 11. Новаторские концепции ценообразования	2	2	5			9
Тема 12. Статистика цен	2	2	5			9
Экзамен					36	36
Итого по дисциплине	20	20	68		36	144

На очно-заочной форме обучения

Разделы / Темы	Лек ции	Практические занятия	Самостоя тельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточ ная аттестация	Всего часов
В семестр						
Тема 1. Основные теоретические концепции цены	2		8			10
Тема 2. Виды и функции цен		2	8			10
Тема 3. Регулирование цен		2	8			10
Тема 4. Ценообразова ние и структура рынка	2		8			10
Тема 5. Ценовая политика предприятия		2	8			10
Тема 6. Ценовые стратегии предприятия		2	8			10
Тема 7. Методы ценообразования			8			8
Тема 8. Методология и практика управления затратами и ценами на предприятии	2		8			10
Тема 9. Отраслевые		2	8			10

особенности ценообразования						
Тема 10. Цены в ВЭД			8			8
Тема 11. Новаторские концепции ценообразования			8			8
Тема 12. Статистика цен	2	2	8			12
Экзамен					36	36
Итого по дисциплине	4	8	96		36	144

на заочной форме обучения

Разделы / Темы	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация	Всего часов
В семестр						
Тема 1. Основные теоретические концепции цены	2	2	8			12
Тема 2. Виды и функции цен			8			8
Тема 3. Регулирование цен			8			8
Тема 4. Ценообразование и структура рынка			8			8
Тема 5. Ценовая политика предприятия			8			8
Тема 6. Ценовые стратегии предприятия		2	8			10
Тема 7. Методы ценообразования		2	8			10
Тема 8. Методология и практика управления затратами и ценами на предприятии			8			8
Тема 9. Отраслевые особенности ценообразования			8			8

Тема 10. Цены в ВЭД			8			8
Тема 11. Новаторские концепции ценообразования		2	4			6
Тема 12. Статистика цен	2		4			6
Экзамен					36	36
Итого по дисциплине	8	12	88		36	144

Структура и содержание дисциплины

Наименование раздела/ темы дисциплины	Содержание дисциплины
Тема 1. Основные теоретические концепции цены	Теория трудовой стоимости. Теория факторов производства. Теория предельной полезности. Теория спроса и предложения. Эволюция теории цены.
Тема 2. Виды и функции цен	Система цен в экономике, принципы дифференциации цен. Функции цены. Состав и структура цены.
Тема 3. Регулирование цен	Государственное регулирование цен. Саморегулирование цен. Общественное регулирование цен. Инфляция и методы ее измерения в России. Формы и методы воздействия государства на цены. Регулирование цен в зарубежных странах.
Тема 4. Ценообразование и структура рынка	Ценообразование в условиях совершенной конкуренции. Ценообразование в условиях монополистической конкуренции. Ценообразование на олигополистическом рынке. Ценообразование в условиях монополии. Цены на продукцию естественных монополий и методы их регулирования.
Тема 5. Ценовая политика предприятия	Цели ценовой политики и принципы ценообразования. Политика цен жизненного цикла товара. Тактические аспекты ценовой политики. Политика цен на новые изделия. Ценообразование в рамках товарной номенклатуры. Скидки как инструмент ценовой политики предприятия. Установление цен по географическому принципу. Установление цен для стимулирования сбыта. Установление дискриминационных цен. Учет налогов в цене продукции. Учет инфляции при ценообразовании. Учет коммунальных платежей в цене готовой продукции.
Тема 6. Ценовые стратегии предприятия	Этапы разработки ценовой стратегии. Выбор типа ценовой стратегии. Стратегия премиального ценообразования. Стратегия ценового прорыва. Стратегия нейтрального ценообразования.
Тема 7. Методы ценообразования	Затратное ценообразование. Ценообразование с учетом ценности товара. Ценообразование и стратегия конкуренции. Эконометрические методы определения цен. Определение цены для целей налогообложения. Трансфертные цены и методы их определения. Математико-статистические методы и их применение в прикладных специфических задачах ценообразования.
Тема 8. Методология и практика управления затратами и ценами на предприятии	Принятие решений предприятием с учетом предстоящих изменений затрат, цен и безубыточности производства; определение структуры продукции с учетом лимитирующего фактора. Целесообразность снижения и повышения цен. Реакция предприятия на изменение цен конкурентов.

Тема 9. Отраслевые особенности ценообразования	Установление цен на продукцию топливно-энергетического и минерально-сырьевого комплексов. Особенности ценообразования на рынке машин и оборудования. Ценообразование на продукцию строительства. Тарифы на услуги транспортного комплекса. Специфика ценообразования на рынке услуг. Ценообразование на рынке страховых услуг. Ценообразование в общественном питании. Ценообразование на рынке ценных бумаг. Специфика ценообразования на рынке технологий и ноу-хау. Специфика ценообразования на программные продукты.
Тема 10. Цены в ВЭД	Цены мирового рынка: понятие, критерии определения. Понятие контрактной цены и способы ее фиксации. таможенные платежи. Определение таможенной стоимости ввозимых товаров. Определение таможенной стоимости вывозимых товаров. Формирование цен на экспортируемую и импортируемую продукцию.
Тема 11. Новаторские концепции ценообразования	Ассортиментная политика предприятия и ценообразование. Пакетное ценообразование. Ценообразование с учетом фактора времени. Ценообразование и электронная торговля. Ценообразование и оценка бизнеса.
Тема 12. Статистика цен	Методы расчета средних цен. Способы выравнивания рядов средних цен. Построение индексов цен, формулы Ласпейреса и Пааше. Индексы сезонности. Индекс потребительских цен и дефлятор валового внутреннего продукта. Разработка структур цен.

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. «Основные теоретические концепции цены»

Вопросы и/или задания

1. Теория спроса и предложения

Тема 2. «Виды и функции цен»

Вопросы и/или задания

1. Состав и структура цены

Тема 3. «Регулирование цен»

Вопросы и/или задания

1. Инфляция и методы ее измерения в России
2. Регулирование цен в зарубежных странах.

Тема 4. «Ценообразование и структура рынка»

Вопросы и/или задания

1. Ценообразование на олигополистическом рынке
2. Цены на продукцию естественных монополий и методы их регулирования.

Тема 5. «Ценовая политика предприятия»

Вопросы и/или задания

1. Скидки как инструмент ценовой политики предприятия
2. Установление цен по географическому принципу

Тема 6. «Ценовые стратегии предприятия»

Вопросы и/или задания

1. Стратегия ценового прорыва
2. Стратегия нейтрального ценообразования

Тема 7. «Методы ценообразования»

Вопросы и/или задания

1. Ценообразование и его роль в маркетинговой стратегии компании
2. Основные цели ценообразования.
3. Разница между стоимостным и рыночным подходами к ценообразованию

Тема 8. «Методология и практика управления затратами и ценами на предприятии»

Вопросы и/или задания

1. Дайте определение понятию «управление затратами». Какова его цель и задачи?
2. В чём различие между издержками, расходами и затратами

Тема 9. «Отраслевые особенности ценообразования»

Вопросы и/или задания

1. Ценообразование на рынке страховых услуг
2. Специфика ценообразования на рынке технологий и ноу-хау.

Тема 10. «Цены во внешней торговле»

Вопросы и/или задания

1. Формирование цен на экспортируемую и импортируемую продукцию

Тема 11. «Новаторские концепции ценообразования»

Вопросы и/или задания

1. Ценообразование и электронная торговля.

Тема 12. «Новаторские концепции ценообразования»

Вопросы и/или задания

1. Индексы сезонности.
2. Разработка структур цен.

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 (Экзамен)

1. Эластичный и неэластичный спрос
2. Балансировка спроса и предложения при помощи цены
3. Суть и природа импортных и экспортных пошлин
4. Функции и полномочия антимонопольной службы
5. Учет «иных платежей» в ценообразовании в странах с непрозрачной экономикой
6. Стратегия ориентированности на конкурента
7. Ценообразование, ориентированное на максимизацию прибыли
8. Принципы приоритизации затрат на предприятии
9. Ценообразование на рынке международной торговли срезанными цветами
10. Роль импортных пошлин и курсовых колебаний в определении цен на иностранные товары
11. Особенности ценообразования на маркетплейсах
12. Методы математической статистики, применяемые с рядами цен
13. Мировая цена и виды контрактных цен.
14. Справочные и биржевые цены.
15. Твердые цены.
16. Подвижные цены.
17. Скользящие цены.
18. Ценовые оговорки.
19. Цены импортных и экспортных контрактов.
20. Публикуемые цены.
21. Цены фактических сделок.

22. Цены аукционов.
23. Цены предложений крупных компаний.
24. Справочные цены внутренней оптовой торговли.
25. Цены внешней торговли стран с развитой рыночной экономикой.
26. Официальные публикации биржевых цен.
27. Цены, отражающие объективный и актуальный уровень мировых цен.
28. Ценообразование аналогичных товаров во внебиржевой торговле.
29. Ценообразование товаров, предусматривающих длительный цикл производства.
30. Лимиты отклонения фактической цены от цены контракта.
31. Пересмотр базисной (договорной) цены при скользящей цене.
32. Ценообразование во внешней торговле и роль мировых цен.

Краткая характеристика ответов (ключи):

1. Эластичный и неэластичный спрос

Эластичность спроса показывает, насколько сильно изменяется величина спроса при изменении цены. Эластичный спрос имеет место, когда процентное изменение величины спроса превышает процентное изменение цены, то есть коэффициент эластичности больше единицы. Это характерно для товаров, имеющих заменители, предметов роскоши, товаров, составляющих значительную долю в бюджете потребителя. При эластичном спросе снижение цены ведет к значительному росту выручки. Неэластичный спрос имеет место, когда процентное изменение величины спроса меньше процентного изменения цены, коэффициент эластичности меньше единицы. Это характерно для товаров первой необходимости, товаров, не имеющих заменителей, соли, хлеба, лекарств. При неэластичном спросе повышение цены ведет к росту выручки. Единичная эластичность означает, что изменение цены на один процент вызывает изменение спроса на один процент, а выручка остается неизменной.

2. Балансировка спроса и предложения при помощи цены

Цена является главным рыночным механизмом, уравнивающим спрос и предложение. Если цена выше равновесной, то возникает избыток предложения, товаров производится больше, чем хотят купить. В условиях конкуренции продавцы вынуждены снижать цену, чтобы распродать запасы, что ведет к сокращению производства и росту спроса. Если цена ниже равновесной, возникает дефицит, спрос превышает предложение. Потребители готовы платить больше, цена растет, что стимулирует производителей наращивать выпуск, а часть потребителей отказывается от покупки. В результате цена возвращается к равновесному уровню, при котором объем спроса равен объему предложения. В реальной экономике равновесие достигается не мгновенно, а через колебания цен. Кроме того, на многих рынках государство может вмешиваться в механизм ценообразования, устанавливая фиксированные цены или ограничения.

3. Суть и природа импортных и экспортных пошлин

Импортная пошлина представляет собой налог на товары, ввозимые на таможенную территорию. Ее экономическая природа заключается в увеличении цены импортного товара, что делает его менее конкурентоспособным по сравнению с местными аналогами. Импортные пошлины выполняют протекционистскую функцию, защищая отечественного производителя, и фискальную функцию, пополняя бюджет. Экспортная пошлина взимается при вывозе товаров. Ее назначение, как правило, не фискальное, а регулирующее: ограничить вывоз сырья, чтобы обеспечить им внутреннюю переработку, или изъять сверхдоходы экспортеров при высоких мировых ценах. Пошлины искажают цены, отрывая внутренние цены от мировых. Они могут быть адвалорными, в процентах от стоимости, специфическими, в денежной сумме за единицу товара, и комбинированными.

4. Функции и полномочия антимонопольной службы

Федеральная антимонопольная служба осуществляет контроль за соблюдением антимонопольного законодательства. Ее функции включают предупреждение и пресечение злоупотребления доминирующим положением, например, завышения или занижения цен монополистом. Контроль за экономической концентрацией, то есть за слияниями и поглощениями компаний. Пресечение недобросовестной конкуренции, включая ложную рекламу и незаконное использование чужих товарных знаков. Контроль за деятельностью естественных монополий, за соблюдением законодательства о государственных закупках. Полномочия антимонопольной службы включают проведение проверок, выдачу предписаний о прекращении нарушений, возбуждение административных дел, наложение штрафов, обращение в суд с исками о ликвидации компании или принудительном разделении монополиста.

5. Учет иных платежей в ценообразовании в странах с непрозрачной экономикой

В странах с непрозрачной экономикой, где коррупция и бюрократические барьеры высоки, в цене товара помимо явных налогов и пошлин присутствуют скрытые издержки. К таким платежам относятся неформальные сборы за ускорение оформления документов, за получение разрешений, за прохождение контроля. Предприятия включают эти расходы в свои калькуляции, что повышает конечную цену для потребителя. Непредсказуемость таких платежей делает ценообразование рискованным. В экспортных контрактах импортеры могут требовать документального подтверждения всех платежей, чтобы избежать необоснованного завышения цен. Таможенные органы стран с прозрачной экономикой могут проводить корректировку таможенной стоимости, если считают, что в цене скрыты неучтенные «иные платежи». Борьба с непрозрачностью предполагает упрощение процедур и автоматизацию.

6. Стратегия ориентированности на конкурента

Стратегия ценообразования, ориентированная на конкурента, предполагает, что компания устанавливает цены на свою продукцию исходя из текущих цен основных конкурентов, а не из собственных издержек или уровня спроса. Стратегия может быть пассивной, когда компания принимает цены, установленные лидером рынка, и не пытается их менять. Она может быть агрессивной, когда компания намеренно назначает цены ниже конкурентных для захвата доли рынка. Стратегия следования за лидером подходит для олигополистических рынков с однородными товарами, например, нефтью или металлами. Ориентация на конкурента требует постоянного мониторинга цен. Недостаток стратегии в том, что она игнорирует особенности собственных издержек и уникальные свойства товара. Часто сочетается с другими стратегиями.

7. Ценообразование, ориентированное на максимизацию прибыли

Ценообразование, ориентированное на максимизацию прибыли, предполагает установление такой цены, при которой разница между выручкой и издержками максимальна. В упрощенной модели для краткосрочного периода компания рассчитывает кривые спроса и издержек, находит точку, где предельная выручка равна предельным издержкам, и устанавливает соответствующую цену. На практике фирма может не знать точный вид кривой спроса. Тогда используются эмпирические методы: установление цены на разных сегментах рынка, ценовые эксперименты, анализ эластичности. Стратегия максимизации прибыли требует жесткого контроля издержек и понимания реакции потребителей. Она не всегда предполагает самую высокую цену: иногда более низкая цена приводит к большему росту продаж и общей прибыли. Внешнеторговые контракты часто используют эту логику для экспорта.

8. Принципы приоритизации затрат на предприятии

Приоритизация затрат означает распределение ограниченных ресурсов между различными направлениями деятельности для достижения максимального результата. Основные принципы: принцип Парето, согласно которому двадцать процентов усилий дают восемьдесят процентов результата, то есть нужно выявлять ключевые затраты, которые приносят основную выгоду. Принцип альтернативных издержек: затраты на одно направление осуществляются за счет отказа от другого. Принцип стратегического соответствия: ресурсы в первую очередь направляются на те направления, которые соответствуют долгосрочной стратегии компании. Принцип финансовой эффективности: сравнивается рентабельность разных проектов. Принцип минимизации рисков. На практике применяются методы ABC-анализа и XYZ-анализа для классификации затрат по важности. Приоритизация особенно актуальна при экспортно-импортных операциях из-за высоких логистических и таможенных издержек.

9. Ценообразование на рынке международной торговли срезанными цветами

Рынок срезанных цветов имеет особую специфику ценообразования из-за скоропортящегося характера товара. Цены на цветы очень волатильны, они зависят от сезона, приближения праздников, погодных условий. Основные аукционы цветов, например, в Нидерландах, проводят ежедневные торги по механизму снижения цены, аукцион голландского типа, когда цена постепенно падает, пока не найдется покупатель. При экспорте учитываются затраты на поддержание холодовой цепи, упаковку, фитосанитарный контроль. Таможенные пошлины на цветы в большинстве стран низкие или нулевые. Важным фактором является курс валют: цветы обычно торгуются в евро, а расчеты с местными производителями в других валютах создают риски. Ценообразование также зависит от длины стебля, сорта, свежести. Поставщики часто используют дискриминацию цен: цена для крупных оптовиков значительно ниже, чем для мелких.

10. Роль импортных пошлин и курсовых колебаний в определении цен на иностранные товары

Импортные пошлины и курсы валют являются двумя ключевыми факторами, определяющими цену иностранного товара на внутреннем рынке. Импортная пошлина увеличивает цену товара прямо пропорционально: если ставка пошлины десять процентов, то импортер вынужден повысить цену не менее чем на десять процентов, чтобы не работать в убыток. Курсовые колебания могут как усиливать, так и ослаблять эффект пошлины. При ослаблении национальной валюты цена импорта растет даже при неизменной контрактной цене в валюте. При укреплении национальной валюты импорт дешевеет, что может стимулировать спрос. Сочетание пошлины и курса дает итоговую цену, которая может быть рассчитана как контрактная цена, умноженная на курс, плюс пошлина, плюс налоги. Для экспортных товаров картина обратная: укрепление национальной валюты удорожает экспорт для иностранного покупателя.

11. Особенности ценообразования на маркетплейсах

Ценообразование на маркетплейсах, таких как Wildberries, Ozon, AliExpress, имеет ряд особенностей. Во-первых, высокая прозрачность: покупатель видит цены всех продавцов одного товара и может легко сравнить. Во-вторых, динамическое ценообразование: алгоритмы автоматически изменяют цены в зависимости от остатков, цен конкурентов, времени суток, спроса. В-третьих, комиссионные маркетплейса, которые могут достигать 15-30 процентов, что заставляет продавца закладывать их в цену. В-четвертых, участие продавца в акциях и распродажах, которые часто требуют предоставления скидок. В-пятых, необходимость учитывать затраты на фулфилмент, то есть хранение и доставку на склады маркетплейса. При

международной торговле добавляются таможенные платежи и **кросс** логистика. Продавцы часто используют стратегию потери лидера, устанавливая очень низкую цену на один товар для привлечения трафика и получения высокого рейтинга.

12. Методы математической статистики, применяемые к рядам цен

К рядам цен применяются различные методы математической статистики. Средние величины: средняя арифметическая, медиана, мода используются для обобщенной характеристики уровня цен за период. Показатели вариации: размах, дисперсия, среднее квадратическое отклонение, коэффициент вариации показывают степень колебаний цен. Индексный метод используется для анализа динамики цен во времени, вычисляются индивидуальные и сводные индексы цен, индексы Пааше и Ласпейреса. Корреляционно-регрессионный анализ позволяет оценить связь между ценой и другими факторами, например, курсом валюты или объемом поставок. Трендовый анализ позволяет выявить долгосрочную тенденцию изменения цен, сезонную компоненту и случайные колебания. Экстраполяция трендов используется для прогнозирования. Для проверки гипотез о нормальности распределения цен используются критерии согласия, такие как критерий Пирсона.

13. Мировая цена и виды контрактных цен

Мировая цена представляет собой денежное выражение интернациональной стоимости товара, складывающееся на ведущих рынках в условиях свободной торговли. Это цена крупных экспортно-импортных сделок, регулярно осуществляемых на мировом рынке. Виды контрактных цен определяются условиями внешнеторгового договора. Твердая цена фиксируется в момент подписания контракта и не меняется до его исполнения. Подвижная цена допускает пересмотр в зависимости от изменения рыночной конъюнктуры. Скользящая цена пересчитывается в процессе исполнения контракта в зависимости от изменения издержек производства, особенно при длительных сроках поставки. Цена с последующей фиксацией не устанавливается в контракте, а определяется позже по согласованной формуле или на бирже. Цена с условием последующей фиксации может быть установлена путем указания принципа определения.

14. Справочные и биржевые цены

Справочные цены публикуются в справочниках, каталогах, прейскурантах фирм-производителей или специализированных изданиях. Они отражают уровень цен продавца, обычно завышены по сравнению с реальными сделками, так как включают скидки, которые предоставляются при переговорах. Справочные цены используются для предварительной оценки стоимости товара и в переговорах. Биржевые цены складываются на организованных биржевых торгах на стандартизированные и взаимозаменяемые товары. Они публикуются биржей как котировки. Котировки бывают ценами открытия и закрытия, максимальными и минимальными за сессию, типичными, то есть средними между максимальной и минимальной, ценами сделок. Биржевые цены являются наиболее объективными и оперативными, они отражают реальный баланс спроса и предложения на данный момент. Применяются для нефти, цветных металлов, зерна, кофе.

15. Твердые цены

Твердая цена является фиксированной на весь срок действия контракта и не подлежит пересмотру. Она устанавливается в момент подписания контракта и остается неизменной независимо от изменения рыночной конъюнктуры, инфляции, курсов валют и издержек. Твердая цена выгодна покупателю, если рынок растет, и продавцу, если рынок падает. Поставщик закладывает в твердую цену определенный резерв на случай неблагоприятных

изменений. Контракты с твердой ценой характерны для разовых поставок, товаров с коротким производственным циклом, поставок на спотовом рынке. При длительных контрактах твердая цена несет риски. В международной практике твердые цены часто используются при поставках машин и оборудования на срок до одного года, а также потребительских товаров. Обычно в контракте оговаривается, что цена твердая.

16. Подвижные цены

Подвижная цена предусматривает возможность ее пересмотра в зависимости от изменения рыночной конъюнктуры в период между подписанием контракта и фактической поставкой товара. Механизм пересмотра может включать оговорку о повышении или понижении цены при изменении биржевых котировок или справочных цен. Подвижная цена часто используется при поставках сырьевых товаров, цены на которые сильно колеблются. В отличие от твердой цены, подвижная не фиксирует цену жестко, а лишь задает формулу ее определения. Покупатель защищен от завышения цены продавцом в растущем рынке, а продавец — от падения. Степень подвижности может быть ограничена пределами отклонения. Подвижная цена выгодна обеим сторонам в условиях нестабильного рынка. При долгосрочных контрактах на поставку природного газа используется формула привязки к ценам на нефть.

17. Скользящие цены

Скользящие цены применяются при поставках товаров, имеющих длительный срок изготовления, например, сложного оборудования, судов, самолетов. Суть в том, что окончательная цена рассчитывается в момент исполнения контракта исходя из фактических издержек производства, которые за время изготовления могли измениться из-за инфляции. В контракте фиксируется базисная цена на момент подписания и оговаривается формула скольжения, включающая доли затрат на материалы, рабочую силу, накладные расходы. Поставщик предоставляет справки о росте цен на материалы и зарплат. Скользящая цена защищает поставщика от инфляционных потерь. Покупатель, напротив, несет риск удорожания. Обычно устанавливаются лимиты, пределы скольжения, за пределами которых цена не пересматривается. Если удорожание в пределах лимита, то оно полностью ложится на поставщика.

18. Ценовые оговорки

Ценовые оговорки представляют собой условия контракта, определяющие порядок установления и изменения цены. Основные виды оговорок. Оговорка о твердой цене, фиксирующая неизменность цены. Оговорка о подвижной цене, позволяющая пересматривать цену в зависимости от рыночной конъюнктуры. Оговорка о скользящей цене, привязывающая цену к издержкам производства. Валютная оговорка, защищающая стороны от риска изменения курса валюты цены. Она может предусматривать, что сумма контракта пересчитывается при изменении курса. Индексная оговорка, привязывающая цену к индексу цен на определенную группу товаров или к индексу инфляции. Лимитная оговорка, устанавливающая пределы отклонения цены от базисного уровня. Ценовые оговорки распределяют риски между сторонами.

19. Цены импортных и экспортных контрактов

Цены импортных и экспортных контрактов имеют различия. Экспортные цены обычно формируются на основе издержек производства в стране-экспортере, плюс прибыль экспортера, плюс транспортные расходы до границы и расходы на экспортное оформление. Экспортные цены могут быть ниже внутренних, если государство субсидирует экспорт, или выше, если вводится экспортная пошлина. Импортные цены включают цену товара на

условиях поставки, страховку, фрахт, импортную пошлину, акцизы, НДС, расходы на импортное оформление, а также вознаграждение импортера. Импортные цены являются базой для формирования внутренних цен на импортные товары. Уровень импортных цен в значительной степени зависит от эластичности спроса. При неэластичном спросе импортер может завысить цену, включив повышенную наценку.

20. Публикуемые цены

Публикуемые цены — это цены, которые регулярно публикуются в специальных и фирменных источниках информации. Они служат ориентиром для участников внешней торговли и используются в контрактах в качестве базы для определения уровня цены. К публикуемым ценам относятся справочные цены, биржевые котировки, цены аукционов, цены фактических сделок, публикуемые специализированными агентствами, цены прейскурантов крупных компаний. Публикуемые цены обладают разной степенью достоверности. Наиболее надежными считаются биржевые котировки, так как они отражают реальные сделки. Справочные цены могут быть завышены. Публикуемые цены позволяют контрагентам привязать свою цену к объективному рыночному индикатору, что снижает риски споров. В контракт могут включать оговорку, что цена определяется по публикуемому источнику на дату поставки.

21. Цены фактических сделок

Цены фактических сделок представляют собой цены, по которым реально были совершены купля-продажа товаров на мировом рынке. Эти данные являются наиболее достоверными. Они публикуются специализированными информационными агентствами, отраслевыми журналами и биржами. В отличие от справочных и прейскурантных цен, они отражают реальное соотношение спроса и предложения с учетом всех скидок и надбавок, предоставленных по конкретной сделке. Однако доступ к информации о ценах фактических сделок ограничен, так как участники торговли часто считают эту информацию коммерческой тайной. Таможенные органы используют цены фактических сделок при контроле за таможенной стоимостью. В международной практике существуют базы данных, содержащие обезличенную информацию о ценах реальных контрактов. Эти цены служат основой для построения индексов цен.

22. Цены аукционов

Цены аукционов формируются на публичных торгах, где товар продается тому, кто предложит наиболее высокую цену. Аукционы характерны для товаров, обладающих уникальными свойствами, где цена зависит от редкости и качества, например, для произведений искусства, антиквариата, пушнины, чая, табака, лошадей, а также для подержанного оборудования. Аукционы могут быть с повышением цены, когда торг идет от низшей цены к высшей, и с понижением, когда цена постепенно снижается до момента продажи, голландский аукцион. Цена аукциона является публичной и фиксируется в момент удара молотка. Аукционные цены часто служат ориентиром для сделок на внеаукционном рынке аналогичных товаров. Для таможенных органов цена аукциона является важным ориентиром при определении таможенной стоимости, если импортируемый товар был приобретен на аукционе.

23. Цены предложений крупных компаний

Цены предложений крупных компаний, или офертные цены, публикуются в прейскурантах, каталогах и проспектах крупных производителей и экспортеров. Это запрашиваемые продавцом цены, с которых обычно предоставляются скидки в ходе переговоров. Величина скидок может быть значительной, до 30-50 процентов, и зависит от объема заказа, характера

оплаты, давности отношений. Цены предложений служат отправной точкой для переговоров. Они широко публикуются для стандартного оборудования, запасных частей, потребительских товаров. Для уникального оборудования цены предложений часто рассчитываются индивидуально по запросу. Крупные компании имеют сложную систему ценовых скидок: бонусные скидки за лояльность, дилерские скидки, скидки за количество, скидки за предоплату, сезонные скидки. Таможенные органы относятся к ценам предложений с осторожностью.

24. Справочные цены внутренней оптовой торговли

Справочные цены внутренней оптовой торговли публикуются в национальных статистических сборниках и отраслевых журналах. Они отражают уровень цен на крупные партии товаров внутри страны-производителя. Для внешнеэкономической деятельности эти цены важны как ориентир при экспорте: цена экспорта редко может быть выше внутренней оптовой цены в стране происхождения, если нет экспортных субсидий. При антидемпинговых расследованиях нормальная стоимость товара часто определяется именно на основе справочных внутренних цен на внутреннем рынке страны экспортера. Если внутренние цены по каким-то причинам не применимы, используется расчетная стоимость. Справочные цены внутренней оптовой торговли публикуются с определенным лагом, за месяц или квартал, поэтому не всегда отражают текущую конъюнктуру.

25. Цены внешней торговли стран с развитой рыночной экономикой

Цены внешней торговли стран с развитой рыночной экономикой, публикуемые национальными статистическими службами, являются важным источником информации о мировых ценах. Статистика внешней торговли, например, Евростата, Министерства торговли США, публикует средние цены экспорта и импорта. Эти цены рассчитываются как отношение стоимости к количеству по каждой товарной позиции. Они являются средними по всем сделкам и не отражают различия в условиях поставки, качестве и коммерческих условиях. Однако они удобны для макроэкономического анализа и для оценки конкурентоспособности. Таможенные органы стран-импортеров могут использовать цены внешней торговли страны-экспортера как один из индикаторов для проверки заявленной таможенной стоимости. Эти цены публикуются в официальных изданиях.

26. Официальные публикации биржевых цен

Официальные публикации биржевых цен издаются самими биржами ежедневно и содержат информацию о котировках по каждому виду контрактов. Наиболее известные: London Metal Exchange публикует цены на цветные металлы; New York Mercantile Exchange публикует цены на нефть и нефтепродукты; Chicago Board of Trade публикует цены на зерновые; Intercontinental Exchange публикует цены на энергоносители. Публикуются цены открытия и закрытия торговой сессии, максимальные и минимальные цены за день, средневзвешенные цены сделок. Также публикуются цены на наличный товар, спот-цены, и цены на фьючерсные контракты с разными сроками поставки. Эти публикации являются наиболее оперативными, выходят на следующий день после торгов. Доступны через платные подписки и открытые сайты бирж. В контрактах часто делается ссылка на официальную котировку биржи на определенную дату.

27. Цены, отражающие объективный и актуальный уровень мировых цен

Для того чтобы цена отражала объективный и актуальный уровень мировых цен, она должна удовлетворять ряду условий. Речь идет о ценах на крупные, регулярные сделки, совершенные на свободном рынке без дискриминации. Это должны быть цены, по которым продавцы и

покупатели не связаны особыми отношениями, например, не являются аффилированными лицами. Должны использоваться типовые условия поставки и платежа, стандартная тара и упаковка. Цена должна быть приведена к единому базису, например, к условиям поставки FOB порт отправления или CIF порт назначения. Наиболее объективными считаются биржевые котировки и цены аукционов. При выборе ценового индикатора для контракта важно убедиться, что он отражает именно тот рынок и качество товара, которые соответствуют условиям сделки.

28. Ценообразование аналогичных товаров во внебиржевой торговле

Для товаров, не являющихся биржевыми, например, сложного оборудования, химикатов, многих видов сырья, ценообразование во внебиржевой торговле имеет свою специфику. Здесь отсутствуют публичные котировки, цена определяется в ходе переговоров между продавцом и покупателем. В качестве ориентира используются цены на аналогичные товары из сопоставимых сделок. Сложность заключается в том, что каждый контракт индивидуален по условиям поставки, комплектации, срокам. Поэтому применяются методы коррекции цен: вносятся поправки на разницу в технических характеристиках, условиях оплаты, объемах партии. В контрактах часто используется привязка к ценам на сырьевые компоненты. Цены на аналогичные товары могут публиковаться отраслевыми ассоциациями или специализированными информационными агентствами, которые собирают данные о сделках и обобщают их.

29. Ценообразование товаров, предусматривающих длительный цикл производства

Ценообразование товаров с длительным циклом производства, таких как суда, самолеты, турбины, заводы под ключ, имеет ряд особенностей. Контрактная цена в момент подписания не может быть окончательной, так как за время производства, которое может длиться годы, неизбежно изменятся издержки на материалы и рабочую силу. Поэтому используется механизм скользящих цен. В контракте фиксируется базисная цена на момент подписания, а окончательная цена рассчитывается по формуле, учитывающей долю затрат на материалы, труд, энергоносители. Формула привязывается к индексам цен на соответствующие ресурсы. Также в контракт включаются лимиты скольжения, то есть порог, до которого колебания издержек не пересматриваются. Для защиты от инфляции часто используется предоплата или поэтапная оплата. Контракты сложны и требуют привлечения актуариев.

30. Лимиты отклонения фактической цены от цены контракта

В контрактах часто предусматриваются лимиты, в пределах которых отклонение фактической цены от контрактной не ведет к ее пересмотру. Для твердых цен лимиты обычно отсутствуют, цена фиксирована. Для подвижных и скользящих цен могут устанавливаться пределы, коридоры, колебаний. Например, контракт может предусматривать, что цена не пересматривается, если изменение биржевых котировок не превышает пяти процентов. Если отклонение больше, то цена корректируется, но иногда только на сумму превышения лимита. Лимиты защищают стороны от излишнего документооборота по мелким колебаниям. Для скользящих цен лимит может выражаться в процентах изменения издержек, который поставщик берет на себя. Например, если рост цен на материалы составил до пяти процентов, то поставщик не меняет цену, а если более, то пересматривает. Лимиты снижают транзакционные издержки.

31. Пересмотр базисной цены при скользящей цене

При скользящей цене пересмотр базисной цены происходит по формуле, зафиксированной в контракте. Обычно формула имеет следующий вид: конечная цена равна базисной цене,

умноженной на сумму долей затрат на материалы, оплату труда и накладных расходов, скорректированных на соответствующие индексы. Например, если доля материалов составляла 50 процентов, а индекс цен на материалы вырос на 10 процентов, то эта часть цены увеличивается на 10 процентов. Доля зарплаты 30 процентов, индекс зарплат вырос на 5 процентов. Доля накладных расходов 20 процентов, которая считается неизменной. Тогда конечная цена будет равна базисной, умноженной на 0,5, умноженное на 1,10, плюс 0,3, умноженное на 1,05, плюс 0,2. Расчет производится на дату поставки на основе официальных индексов. Поставщик представляет справки из статистических органов. Пересмотр может быть ограничен лимитами и порогами чувствительности.

32. Ценообразование во внешней торговле и роль мировых цен

Ценообразование во внешней торговле отличается от ценообразования на внутреннем рынке тем, что внешнеторговые цены ориентируются на мировые цены. Мировые цены являются якорем, от которого отталкиваются стороны при установлении цены контракта. Роль мировых цен заключается в том, что они объективно отражают интернациональные издержки производства и соотношение спроса и предложения на глобальном уровне. Они служат базой для сравнения конкурентоспособности, для антидемпинговых расследований, для таможенной оценки. Однако конкретные цены контрактов могут отклоняться от мировых из-за транспортных расходов, страховки, кредитных условий, валюты платежа, скидок и надбавок. Ценообразование во внешней торговле предполагает выбор базисной цены, определение ее структуры, учет влияния пошлин и нетарифных мер, а также валютных рисков. Конечная цена должна быть конкурентоспособной и приносить прибыль.

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. 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>

3. Волков, В. Ф. Таможенная статистика внешней торговли: учебное пособие / В. Ф. Волков, Д. Г. Зеркин, Е. Н. Рудакова; под редакцией Е. Н. Рудаковой. — Санкт-Петербург: Интермедия, 2023. — 254 с. — ISBN 978-5-4383-0260-5. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/125759.html>

Дополнительная литература

1. Агапова, А. В. Ценообразование во внешней торговле / А. В. Агапова. — Санкт-Петербург: Интермедия, 2017. — 134 с. — ISBN 978-5-4383-0121-9. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/82310.html>

2. Батраева Э.А. Ценообразование в торговле: учебное пособие / Батраева Э.А. — Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2018. — 156 с. — ISBN 978-5-7638-4040-7. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/100148.html>

3. Синицина Д.Г. Ценообразование во внешней торговле : учебное пособие / Синицина Д.Г.. — Калининград : Западный филиал РАНХиГС, 2020. — 128 с. — ISBN 978-5-6044116-9-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/158533.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.