

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Ценообразование во внешней торговле
сборник учебно-методических материалов

Специальность 38.05.02 «Таможенное дело»

Благовещенск, 2017

*Печатается по решению
редакционно-издательского совета
факультета международных отношений
Амурского государственного
университета*

Составитель: Царевская Е.А.

Ценообразование во внешней торговле: Сборник учебно-методических материалов для специальности 38.05.02 «Таможенное дело». - Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2017. - 38 с.

© Амурский государственный университет, 2017
© Кафедра международного бизнеса и туризма, 2017
© Царевская Е.А., составление

Содержание

1	Краткое изложение лекционного материала	4
2	Методические рекомендации к практическим занятиям	27
3	Методические рекомендации к решению задач	32
4	Методические рекомендации для выполнения самостоятельной работы	33

1. Краткое изложение лекционного материала

Лекция – одна из базовых форм обучения обучающихся. Углубляясь в значение термина, можно сказать, что лекцией следует называть такой способ изложения информации, который имеет стройную логическую структуру, выстроен с позиций системности, а также глубоко и ясно раскрывает предмет.

В зависимости от задач, назначения и стиля проведения различают несколько основных видов лекций: вводная, информационная, обзорная, проблемная, визуализационная, бинарная, конференция, консультация. Лекция, особенно проблемного характера, дополняет учебники и учебные пособия. Она оказывает существенное эмоциональное влияние на обучающихся, будит мысль, формирует интерес и желание глубоко разобраться в освещаемых лектором проблемах.

Тема 1. Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка

План лекции:

1. Товар и цена как экономические категории. Функции цены.
2. Состав и структура цены во внешней торговле.

Цель и задачи:

- изучить понятия товара и цены во внешней торговле;
- исследовать функции цен во внешней торговле;
- изучить особенности структуры цены во внешней торговле.

Ключевые вопросы:

Цену как объект изучения следует рассматривать как с позиций макро-, так и микроэкономики:

- С позиций макроэкономики на цену воздействуют народнохозяйственные пропорции, система распределения национального дохода, существующая в стране система налогообложения, кредитования, порядок формирования затрат, норм амортизации и др. ;

- С микроэкономических позиций цена рассматривается как механизм, функционирующий на уровне конкретного предприятия, фирмы, с помощью которого можно обеспечить получение желаемой прибыли.

Цена и ценообразование – центральные элементы рыночной экономики. Цены обслуживают весь оборот по приобретению и реализации товаров. Цена является рыночной характеристикой товара. В ней в равной степени отражаются интересы всех участников товарообмена – производителей и потребителей.

Ценообразование представляет собой процесс формирования цен на товары и услуги. Традиционно выделяются две полярные модели ценообразования:

- рыночное ценообразование;
- централизованное (государственное, командное) ценообразование.

Функция цены – это ее роль в управлении национальным хозяйством в целом и каждым предприятием в отдельности. Выделяют пять основных функций цены.

1. *Учетная функция.* Эта функция связана с сущностью цены как денежного эквивалента товара. В цене учитываются затраты труда, сырья, материалов и прочего на изготовление товара. Кроме того, цена определяет размер прибыли, получаемой предприятием после реализации товара. В условиях рыночной экономики соотношение цены и издержек производства может существенно отличаться, так как окончательное признание ценности товара происходит на рынке. Потребители заинтересованы в снижении цены на товар и улучшении его качества, производители – в увеличении объемов сбыта и размера прибыли. Кроме того, в условиях конкуренции производители должны постоянно контролировать издержки.

2. *Стимулирующая функция.* Эта функция заключается в воздействии на производство и потребление товаров и услуг. Цены должны стимулировать производство продукции, так как в них заложен определенный уровень прибыли. Посредством цен можно поощрять инвестиции,

внедрение научно-технических нововведений, изменять структуру производства и потребления, улучшать качество продукции.

3. *Распределительная функция.* Эта функция связана с колебаниями цены под воздействием рыночных факторов. Речь идет о распределении и перераспределении национального дохода между отраслями экономики, регионами, группами населения. В случае, когда требуется быстрое изменение приоритетов и пропорций в экономике, допускается введение государственного регулирования цен, в крайних случаях – прямое установление цен государственными органами. Это предполагает систему налогообложения с взиманием НДС и акцизов, а также введение или отмену различных налоговых льгот.

4. *Функция балансирования спроса и предложения.* Посредством цен в экономике осуществляется взаимосвязь между спросом и предложением и, следовательно, между производством и потреблением. В случае отклонения цены от ее реального рыночного уровня возникают диспропорции в производстве и потреблении, выражающиеся в дефиците или избыточном предложении. Возврат к равновесию возможен за счет изменения цен или объемов производства.

5. *Функция цены как инструмента рационального размещения производства.* Значение этой функции возрастет по мере развития и укрепления рыночных отношений в экономике. Складывающийся уровень цен в отраслях экономики способствует переливу капитала из одной отрасли в другую. При этом решение об изменении вида деятельности предприятие принимает самостоятельно, исходя из ожидаемых результатов бизнеса. В России преобладает тенденция вложения средств в торговлю. Сфера производства развивается крайне медленно, и в нее неохотно вкладывают деньги, поскольку существует угроза инфляции, производство связано с большим сроком окупаемости вложенных средств. Из-за длительных циклов производства и периодов инфляции средства, вложенные в производство, обесцениваются.

Ценообразующие факторы — многообразие условий, в которых формируются структура и уровень цены.

Все многообразие ценообразующих факторов, как показывает экономическая практика, можно разделить на три группы:

- базовые (неконъюнктурные);
- конъюнктурные;
- регулирующие, связанные с государственной политикой.

Мировой рынок характеризуется множественностью цен. Это объясняется действием различных коммерческих и торгово-политических факторов. **Множественность цен означает наличие ряда цен на один и тот же товар или товары одинакового качества в одной и той же сфере обращения (импортные, оптовые, розничные), на одинаковой транспортной базе.**

В связи с этим обычно выделяют:

- 1) цены по обычным коммерческим сделкам с платежом в СКВ, в неконвертируемой или ограниченно конвертируемой валюте,
 - 2) цены по программам в рамках государственной помощи,
 - 3) цены по клиринговым соглашениям
- клиринг - система взаимных безналичных расчетов за товары, ценные бумаги и оказанные услуги, основанная на учете взаимных финансовых требований и обязательств, это одна из форм встречной торговли.

При этой множественности цен **под собственно мировыми понимаются цены, по которым производятся крупные экспортно-импортные операции, в наибольшей степени характеризующие состояние международной торговли конкретным товаром.** При этом операции должны отвечать следующим условиям:

- 1) осуществляются на регулярной основе, т.к. цены сделок, носящих случайный, эпизодический характер, не являются представительными;
- 2) носить отдельный коммерческий характер, т.е. не учитываются операции встречной торговли, поставки товаров в рамках государственной помощи,

3) выполняться в условиях свободного торгово-политического режима, т.е. в качестве мировых не могут служить цены, установленные в рамках замкнутых экономических группировок (т.н. цены «закрытого рынка»),

4) осуществляться в СКВ.

Виды цен:

а) В международной торговле применяются 2 основных вида цен: расчетные и публикуемые.

Расчетные цены индивидуально определяются фирмами-экспортерами на конкретные виды промышленных товаров и услуг в соответствии с различными методиками. Выделяют 2 метода расчета цен на продукцию обрабатывающей промышленности: метод полных затрат и метод прямых затрат.// МЭМО, 1997, №3.

Публикуемые цены – это цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации. Они, как правило отражают уровень мировых цен. К ним относятся:

- справочные цены
- биржевые котировки,
- цены аукционов,

цены торгов, цены фактических сделок, цены предложения крупных фирм.

Тема 2. Внешняя торговля и цены

План лекции:

1. Международная торговля: понятие, особенности, тенденции развития.
2. Контрактная цена и правила ее фиксации.

Цель и задачи:

- изучить основные понятия внешней торговли, особенности ее динамики и структуры;
- определить роль государства в регулировании внешнеторговой цены;
- изучить особенности содержания контрактной цены.

Ключевые вопросы:

С т.з. международной мобильности все товары, произведенные на внутреннем рынке делятся на торгуемые и неторгуемые. Т.е. способность произвести товар для внутреннего рынка не означает, что он будет признан на мировом рынке, т.е. что его купят за рубежом. Товары могут не продаваться за рубежом либо по причине их неконкурентоспособности, что в принципе поправимо, либо по причине изначальной невозможности поставить их на внешний рынок, их принципиальной неторгуемости.

Торгуемые товары – товары, которые могут передвигаться между различными странами

- с/х, охота, л/х и рыболовство
- добывающая промышленность
- обрабатывающая промышленность

Неторгуемые товары – товары, которые потребляются в той же стране, где и были произведены, и не перемещаются между странами

- коммунальные услуги и строительство
- рестораны и гостиницы
- транспортировка, хранение и связь
- оборона и обязательные соц. Услуги и др.

Различия между торгуемыми и неторгуемыми товарами

1) Цены на торгуемые товары определяются соотношением спроса и предложения на мировом рынке и находятся под влиянием спроса и предложения на них внутри страны и за рубежом.

Цены на неторгуемые товары определяются соотношением спроса и предложения на них на национальном рынке и не зависят от колебания цен на такие же товары за рубежом.

2) Поддержание баланса спроса и предложения на торгуемые товары не так важно, как для неторгуемых товаров, т.к. их недостаток на национальном рынке может компенсироваться

увеличением спроса из-за рубежа. Для неторгуемых товаров – поддержание внутреннего спроса и предложения критически важно, т.к. могут возникнуть социально-экономические диспропорции.

3) Динамики и уровень внутренних цен на торгуемые товары следует за динамикой и уровнем цен на неторгуемые товары.

Торгуемые товары делятся на экспортируемые и импортируемые

Экспортируемые – на товары реального экспорта и субституты экспорта (товары которые продаются на внутреннем рынке, но при желании могут быть проданы за рубеж).

Импортируемые – на товары реального импорта и субституты импорта (те национальные товары, которые при желании могут заменить импортные товары).

Существуют две основные разновидности политики в международной торговле:

- внешнеторговая политика
- международная торговая политика

Под внешнеторговой политикой понимается **целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами.**

Основными целями внешнеторговой политики являются:

- изменение степени и способа включения данной страны в МРТ,
- изменение объема экспорта и импорта,
- изменение структуры внешней торговли,
- обеспечение страны необходимыми ресурсами (сырьем, энергией и т.д.),
- изменение соотношения экспортных и импортных цен.

Некоторые цели имеют долговременный характер, например 1. Другие могут быть достигнуты в более короткие промежутки времени, например 3.

Государственное регулирование международной торговли может быть:

- **Односторонним**, когда инструменты государственного регулирования используются правительством страны в одностороннем порядке без согласования или консультаций с ее торговыми партнерами. Обычно такая политика применяется в ответ на аналогичные действия других стран и приводит к политическому напряжению между странами,

- **Двусторонним**, когда меры торговой политики согласовываются между странами, являющимися торговыми партнерами,

- **Многосторонним**, когда торговая политика согласовывается и регулируется многосторонними соглашениями (ГАТТ/ВТО)

Существует два основных направления внешнеторговой политики:

- политика свободной торговли (либерализм),
- протекционизм.

Политика свободной торговли (в чистом виде) означает, что государство воздерживается от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю, оставляя за рынком роль основного регулятора. При этом государство заключает договора с другими странами, чтобы предоставить максимальную свободу своим хозяйствующим субъектам.

Протекционизм – политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Выделяют несколько форм протекционизма:

- 1) селективный протекционизм – направлен против отдельных стран или отдельных товаров,
- 2) отраслевой протекционизм – защищает отдельные отрасли прежде всего с/х, в рамках аграрного протекционизма,
- 3) коллективный протекционизм – проводится объединениями стран в отношении стран, в них не входящих,
- 4) скрытый протекционизм – осуществляется методами внутренней экономической политики.

Протекционизм способствует развитию в стране определенных отраслей производства. В аграрных странах протекционизм зачастую является необходимым условием

индустриализации. Кроме того, при протекционизме сокращается безработица. Но слишком длительное проведение этой политики приводит к застою, т.к. если устранить иностранную конкуренцию, то ослабляется заинтересованность отечественных предпринимателей в повышении технического уровня и эффективности производства.

В своей крайней форме протекционизм принимает форму экономической автаркии, при которой страны стремятся ограничить импорт только теми товарами, производство которых в данной стране невозможно. Экспорт допускается в той мере, в которой он обеспечивает необходимый импорт.

В чистом виде автаркическая политика предполагает, что любой импорт должен быть заменен на отечественную продукцию. Но такая политика в чистом виде практически не проводится.

Современная торговая политика государств отличается развитием и противоборством двух тенденций либерализма и протекционизма. Каждое из этих направлений преобладало в определенные периоды развития региональной и мировой торговли. Так если в 50-60-е годы преобладала тенденция к либерализации, то в 70-80-е гг. прокатилась волна протекционизма.

Тенденция к либерализации 50-60-х гг. принимала форму уменьшения величины таможенных пошлин, сокращение использования валютных и количественных ограничений. Если в сер. 50-х гг. средняя величина таможенных пошлин в европейских странах и США = 30-40%, то в 70-х гг. она уменьшилась до 7-10%, а сейчас она колеблется в пределах 3-5%.

Но сокращение уровня таможенной защиты вовсе не означает ликвидацию регулирования внешней торговли. Современная система приобретает более гибкий характер в связи с использованием новейших средств протекционистской защиты:

1) протекционизм приобретает специфический региональный характер, принимает форму форму расширения старых и создание новых интеграционных группировок.

- при этом внутри группировок происходит либерализация обмена товарами и услугами,
- в отношениях к третьим странам возникает усиление дискриминационного режима.

2) на глобальном уровне используются

- новые правила протекционизма – применяются развязывающие оговорки, которые позволяют повысить таможенные пошлины в случаях нанесения значительного ущерба национальной промышленности,

- нетарифный протекционизм – количественные ограничения, стандарты, технические условия и т.д.

3) поддержка экспорта.

Таким образом, в современном мире общая линия на либерализацию международной торговли во многих случаях сочетается с мерами протекционистского характера по отношению к отдельным товарам в некоторых странах.

Однако именно приверженность правительств большинства государств мирового сообщества принципам свободной торговли и обязательствам, взятым на себя в рамках многосторонних соглашений под эгидой ГАТТ/ВТО – была одной из причин, благодаря которым финансовый кризис 97-98 гг. не переросли в серьезный экономический кризис мирового масштаба

Формы воздействия государств на цены международной торговли:

1. Государство регулирует определенным образом внутренние цены и тарифы и тем самым оказывает воздействие на цены внешней торговли (на цены тех товаров, которые фирмы данной страны экспортируют).

2. Субсидирование экспорта. Государство поддерживает отечественных производителей с помощью субсидий, тем самым создает предпосылки для понижения цен на экспортируемые товары и усиливая конкурентоспособность отечественных фирм-экспортеров. Государство берет на себя расходы на НИОКР.

3. Государство проводит соответствующую таможенную политику в области импорта. Например, устанавливая низкие импортные таможенные пошлины на сырье и комплектующие изделия, из которых в данной стране производится экспортная продукция, государство тем самым влияет на цены. По которым данная продукция будет экспортироваться.

4. Государство может устанавливать определенные ограничения, квоты во внешней торговле. В рамках, например, некоторых интеграционных группировок и торговых союзов практикуется добровольное ограничение экспорта, когда страны по взаимному согласованию сознательно сдерживают экспорт тех или иных товаров.

5. Антидемпинговое законодательство.

Налоговое регулирование. В разных странах например различный уровень ставок НДС. Поэтому экспортер должен экспортировать свой товар по такой цене, которая после обложения данного товара в стране-импортере останется конкурентной.

Во внешнеторговых договорах обязательно указывается вид используемых цен, который зависит от способа их определения. Существуют и применяются пять основных видов контрактных цен.

1. Твердая фиксированная цена устанавливается на дату подписания контракта и остается неизменной вплоть до его исполнения. Такие цены используются при незначительных сроках исполнения контрактов и если в этот период не ожидается существенных скачков цен. Для продавцов эти цены выгодны в случае, когда тенденция цен на рынке направлена в сторону понижения.

2. Твердая фиксированная цена с возможностью последующей корректировки. Как и в первом случае, цена фиксируется в контракте, однако при этом оговариваются условия ее корректировки (например: если цены на рынке в период исполнения контракта повысятся или понизятся более чем на 5%).

3. Цена с последующей фиксацией – в контракте устанавливается принцип определения цен, а также используемые источники ценовой информации и дата, на которую цены фиксируются. Эти цены применяются в случае, если в период исполнения контракта на рынке предполагается сильное повышение цен, которое трудно оценить заранее с приемлемой точностью. Этот способ определения контрактных цен удобен также для долгосрочных контрактов, которые предусматривают периодические поставки в течение ряда лет. В торговле цветными металлами, например, цены могут определяться на основе биржевых котировок по соответствующей дате поставки очередной партии товара.

4. Скользящая цена – цена, которая рассчитывается по принятой в контракте формуле, состоящей из двух частей. Первая часть формулы – это базовая цена, аналогичная по смыслу твердой фиксированной цене. Вторая, основная часть имеет структуру ресурсной модели, отражающей соотношение долей основных издержек на производство товара. Принципиально важно учесть в формуле именно те издержки, по которым в период исполнения контракта возможны сильные изменения. Использование скользящих цен характерно для контрактов на поставку сложных и уникальных товаров, имеющих длительный цикл изготовления. Или при осуществлении подрядных строительных работ.

Формула скользящих цен обычно имеет следующий вид:

$$P1 = P0 (A * a1/a0 + B * b1/b0 + C),$$

где P1 – расчетная цена товара; P0 – базисная цена товара; A – доля затрат на материалы; B – доля затрат на оплату труда; C – неизменная часть цены ($A + B + C = 1$); a0 – базисная цена материала; a1 – цена материала за период скольжения (средняя цена за срок исполнения контракта); b1 – ставка оплаты труда за период скольжения; b0 – базисная ставка оплаты труда.

При использовании скользящих цен важно учесть следующие положения:

а) при рассмотрении структуры затрат (соотношение A, B, C) в интересах импортера увеличить, а экспортера – уменьшить постоянную часть. C при общей тенденции роста затрат группы A и B;

б) выбор периода скольжения учитывает те временные интервалы, в которых исполнитель контракта несет основную часть соответствующих затрат. Пример . При строительстве морского судна закупка материалов идет интенсивно до момента начала строительства. Поэтому начало периода скольжения цен на материалы может быть установлено раньше, чем для ставок оплаты труда;

в) для достижения меньшей скользящей цены импортер заинтересован в том, чтобы базисная цена товара (P_0) была ниже, а базисная цена материалов (a_0) и базисная ставка оплаты труда (b_0) – наоборот выше;

г) важен выбор периодических статистических справочников, которые принимаются как источник базисных цен и ставок оплаты труда. Приоритет имеют данные официальной статистики.

5. Смешанная цена – цена, в которой одна часть является твердой фиксированной, другая – скользящей ценой. Использование всех видов цен требует организации систематической работы с количественными данными и сведениями о мировых ценах, с различными источниками ценовой информации

Тема 3. Специфика определения цен на экспортируемую и импортируемую продукцию

План лекции:

1. Расчет цен на экспортируемую продукцию.
2. Расчет цен на импортируемую продукцию.

Цель и задачи:

- изучить расчета цена на экспортируемую продукцию;
- исследовать особенности формирования импортных цен.

Ключевые вопросы

Во внешнеэкономических фирмах существует строгий порядок составления и утверждения расчетов, который предписывает:

1) не допускать случаев ведения коммерческих переговоров по ценам и заключения контрактов до утверждения этого документа руководством фирмы по каждой конкретной сделке;

2) расчетная цена устанавливает предельно допустимый уровень цены, который может быть утвержден в контракте.

Если в ходе коммерческих переговоров не удается достичь соглашения по ценам в пределах расчетных значений, сделка может не состояться. В расчет должны быть внесены по всем предложениям и прежним контрактам основные технические показатели, необходимые для характеристики оборудования, а также условия и сроки гарантий, платежи, расходы на транспортировку и упаковку, сроки поставки. Цены указываются в валюте платежа будущего контракта либо переводятся в национальную валюту по официальному курсу на дату составления расчета.

Расчетные поправки к ценам конкурента. При расчете цены должна быть проведена детальная оценка всех конструктивных, технологических и других показателей сравниваемого оборудования. В случае расхождения в параметрах сравниваемых машин и оборудования последние приводятся к сопоставимому виду путем определения расчетных поправок, выраженных в процентах к стоимости оборудования. За базу сравнения в первую очередь принимается конкурентная цена, в которой отсутствуют существенные поправки по технико-экономическим показателям. При расчете цены должно быть проанализировано, как правило, не менее 70 % стоимости продаваемого или закупаемого оборудования и не менее 50 % запасных частей. На оставшуюся часть распространяется вывод, полученный по проанализированной продукции. При расчете цены на оборудование, комплектующие материалы и запасные части учитывают влияние следующих поправок:

- приведение цены конкурента франко-завод к условиям поставки FOB или франко-границе страны происхождения товара;
- на изменение цен во времени с целью определения цены на год поставки;
- на объем поставки;
- на комплектацию;

- на условие платежа;
- на предоставление услуг специалистов;
- на уторговывание;
- на комиссионное вознаграждение, выплачиваемое агентским фирмам.

Выбор метода ценообразования. От правильности установления цен во многом зависят рентабельность предприятия, его конкурентоспособность, объем реализации и другие показатели. В цене отражается вся система ценообразующих факторов (динамика затрат, инфляция, соотношение спроса и предложения). Важнейшим вопросом методологии ценообразования является вопрос: что принять за основу цены. Результат зависит от того, кто решает эти вопросы: производитель или потребитель. Как достигается единство противоположных интересов. С позиции продавца наиболее простой и выгодный подход к определению цены – установка ее на уровне средних затрат. Плюс нормативная прибыль. Но потребителя не интересуют затраты производства. Для него важны полезность товара, его качество, степень удовлетворения потребностей. При этом и производитель, и покупатель ориентируются на рыночные цены конкурентов. Самый простой способ установления цен – способ «турецкого базара», когда цены нащупываются с помощью уторговывания. Но такой метод может обернуться просчетом одной из сторон. Более эффективны научно обоснованные методы, применяемые на мировом рынке. Эти методы разнообразны в зависимости от спецификации товара. Наиболее сложным, но наиболее правильным следует признать метод определения цен на базе потребительских свойств товара, характерный для рынка машин и оборудования. Другое название – метод параметрического ценообразования. Другой наиболее применяемый метод определения цены, учитывающий экономические результаты использования объекта.

Параметрический метод ценообразования. Метод параметрического ценообразования основан на существовании устойчивой зависимости между технико-экономическими параметрами и ценами машин. Увеличение первых влечет за собой рост, а в редких случаях – снижение вторых. Однако указанная зависимость не строго пропорциональна, обычно технико-экономические показатели изменяются быстрее, чем цены. Поэтому при расчете цен в формулу введен степенной коэффициент, который как бы тормозит темп изменения параметров до темпа изменения цены. Данный степенной коэффициент назван коэффициентом торможения:

$$Ц_1 / Ц_0 = (П_1 / П_0)^п \text{ или } Ц_1 = Ц_0 (П_1 / П_0)^п,$$

где $Ц_0$, $П_0$ – цена и технический параметр оборудования по конкурентному материалу; $Ц_1$, $П_1$ – цена и технический параметр оборудования, принятого в расчете; $п$ – показатель степени, как правило $0,5 < п < 0,8$.

Коэффициент торможения может быть определен с использованием ценовой информации, в которой имеются цены на две отличные по параметрам машины. Важно при этом, чтобы все остальные условия, влияющие на цену, были равными.

Обоснование коэффициента торможения можно произвести:

- 1) при конструировании продукции, расчете цены на всех стадиях проектирования;
- 2) с использованием ценовой информации, в которой сопоставляются цены на два изделия, отличающихся параметрами, путем установления корреляционной связи.

Расчет коэффициента торможения требует процедуры логарифмирования. В условиях оперативной деятельности отделов цен такие расчеты не производятся.

Более простая формула дает менее точные данные, но такая неточность допустима.

$$Ц_1 = Ц_0 \times П_1 / П_0 \times А,$$

где $А$ – приближенный показатель удельного веса данного параметра в цене изделия (его весомость).

Для расчета выбирают технико-экономические параметры, которые должны отражать основные характеристики оборудования и, что особо важно, быть независимыми друг от друга. В технических системах большинство параметров тесно связаны друг с другом. Обычно в расчет включают не более 3 – 5 технико-экономических параметров. Иногда достаточно одного наиболее весомого параметра. Если оборудование состоит из непостоянных частей, то поправки вводятся по каждой части и затем учитывается доля в цене.

Определение цены по экономическим результатам использования. Метод определения цены в зависимости от экономических результатов использования применяется для того, чтобы либо компенсировать покупателю излишне высокие расходы по эксплуатации продаваемого изделия путем снижения цены, либо наоборот – за счет высокой цены получить с него доплату за экономию на этих расходах, которая обеспечивается благодаря улучшенным эксплуатационным характеристикам. В основе метода лежит понятие «цена потребления», представляющая собой сумму продажной цены и всех расходов, которые приходится нести покупателю для обеспечения надлежащей работы оборудования в течение срока эксплуатации. Чем выше срок эксплуатации, тем актуальнее использование данного метода. На рынках продукции, применение которой связано с большими расходами, покупатель ориентируется на конкурентоспособный уровень цен потребления. Поставщики могут рассчитывать на увеличение цены только в размере экономии эксплуатационных расходов, достигаемой за счет повышения технико-экономических параметров.

Расчет и утверждение цен обычно выполняются в одном из трех вариантов:

1. Обоснование экспортной или импортной цены по данным «прямых» конкурентных материалов, т.е. сведений об условиях торговли аналогичными товарами на подобных коммерческих условиях.

2. Путем составления конкурентного листа. В конкурентном листе приводится расчет цены в табличной форме, с внесением нескольких поправок на сопоставление технических характеристик и коммерческих условий по двум и более конкурентным материалам. Расчет поправок должен быть приложен к конкурентному листу.

3. Выполнение системы расчетов, обосновывающих размер цены.

Тема4. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок

План лекции:

1. Правила выбора контрактных цен при торговле отдельными товарами.
2. Влияние базисных условий поставки на цену товара.

Цель и задачи:

- изучить особенности формирования цен на отдельные категории товаров в международной торговле;
- изучить Инкотермс и особенности влияния базисных условий поставки на цену контракта.

Ключевые вопросы:

Базисные условия поставки определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товаров, устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя. Условия называются базисными потому, что они устанавливают структуру цены в зависимости от того, включаются расходы по доставке в цену товара или нет. Такие базисные условия, а их 11, с соответствующими торговыми терминами и с их толкованием включены в сборник торговых терминов "Инкотермс-2010".

Зная правила "Инкотермс", легко сориентироваться по структуре транспортных расходов, которые необходимо добавить или наоборот вычесть из контрактной (фактурной) цены ввозимого товара. Валюта цены в контракте может быть выражена в валюте страны-экспортера, импортера или в валюте "третьей страны". При выборе валюты цены на массовые товары большое значение имеют торговые обычаи, существующие в торговле этими товарами.

Например, в контрактах на каучук, цветные металлы принято указывать цены в фунтах стерлингов, в контрактах на нефтепродукты, пушнину - в американских долларах.

Экспортер, как правило, стремится зафиксировать цену в относительно более устойчивой валюте, а импортер, наоборот, заинтересован в том, чтобы установить цену в валюте, подверженной обесцениванию. Способ фиксации цены - цена может быть зафиксирована в контракте в момент его заключения или определяться в течение срока его действия или к моменту исполнения контракта.

Международные правила интерпретации коммерческих терминов "Инкотермс-2010" В зависимости от условий (базиса) поставки расходы по доставке товара либо уже входят в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, либо должны доначисляться к этой цене дополнительно. В настоящее время основное многообразие возможных вариантов распределения обязанностей по доставке товара от продавца к покупателю описываются Международными правилами и толкования торговых терминов "Инкотермс-2010".

При заключении внешнеторговой сделки партнеры должны четко распределить между собой многочисленные обязанности, связанные с доставкой товара от продавца к покупателю (транспортировка, страхование в пути, оформление таможенных документов и т.д.). Каждая из этих обязанностей предполагает различные расходы. При транспортировке товара существуют также риски, связанные с порчей или потерей товара. Как правило, все сделки международной купли-продажи сопровождаются обязательным страхованием груза.

Для унификации понимания прав и обязанностей сторон разработаны базисные условия поставки, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товаров, устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя. Потребность страхования товара связана с моментом перехода ответственности за товар в случае его гибели. Причем согласно терминам СИФ и СИП продавец должен обеспечить полное страхование товара в пользу покупателя.

Если существует два договора о страховании товара, например, страховка за морской фрахт и страховка за перевозку товара автомобильным транспортом, они должны быть обе включены в таможенную стоимость.

Расходы по доставке товара весьма велики и могут составлять до 50% цены товара, в отдельных случаях стоимость авиаперевозок может быть выше цены товара. Условия поставки предполагают разные места, где происходит разграничение обязанностей продавца и покупателя. Ведь путь от склада продавца до склада покупателя включает погрузку и разгрузку, возможную перегрузку с одного вида транспорта на другой, расходы на транзит через те страны, которые товар должен пересечь, расходы на таможенное оформление в этих странах, расходы по страхованию груза и др. Прежде всего, торговые термины "Инкотермс-2000" определяют способ доставки (транспортировки) проданного товара. Они также используются и для калькуляции покупной цены, в частности, для включения в нее непредвиденных расходов.

Все торговые термины делятся на 4 группы:

Группа Е - отправление, т.е. продавец предоставляет товар в распоряжение покупателя на своем предприятии;

Группа F - основной фрахт не оплачен, т.е. продавец предоставляет товар в попечение первого перевозчика, указанного покупателем и им зафрахтованного.

Группа С - основной фрахт оплачен, т.е. продавец заключает договор перевозки и предоставляет товар в попечение перевозчика;

Группа D - прибытие, т.е. продавец заключает договор перевозки и предоставляет товар в распоряжение покупателя в согласованном месте назначения с оплатой или без оплаты пошлины.

В счете на поставленный товар указывается фактурная цена. Таким образом, в зависимости от базиса поставки фактурная цена может включать расходы по перевозке товара, погрузочно-разгрузочные расходы, страхование, экспортно-импортные пошлины и иные сборы

Тема 5. Методы и этапы формирования контрактных цен

План лекции:

1. Методы формирования внешнеторговых цен.
2. Особенности использования методов формирования контрактных цен при поставках отдельных видов товаров.

Цель и задачи:

1. изучить основные методы формирования контрактных цен;
2. сформировать навыки внешнеторговых цен.

Ключевые вопросы:

В ВЭД применяется 3 метода ценообразования:

- метод полных затрат;
- метод прямых затрат;
- конкурентный метод;

По методу полных затрат суммируются все затраты, связанные с производством продукции, к ним добавляется величина предполагаемой прибыли. Полученный таким образом ожидаемый доход от реализации делится на количество производимых за месяц товаров. В результате получается фабричная цена одной единицы изделия.

По методу прямых затрат сначала определяются несколько вариантов предполагаемых цен и соответствующие предполагаемые объемы продаж. Из полученной величины ожидаемого дохода вычитаются прямые (переменные) затраты. Тем самым определяется наценка – маржинальная прибыль на единицу продукции и на весь объем прогнозируемых продаж. Из полученной маржинальной прибыли вычитаются постоянные расходы. Полученная прибыль сравнивается по всем вариантам, после чего определяется, какая из предполагаемых цен может принести максимальную прибыль.

Конкурентный метод – является вторичным к 1 и 2, заключается в отборе представительной информации на товары-аналоги. последующей ее коммерческой очистке и приведение полученных цен к их истинному значению с учетом технико-экономических параметров.

В общем виде процедура определения внешнеторговой цены по конкурентному методу определяется следующей формулой:

$$P_i = (P_o + A_p) * K_1 * K_2 * \dots * K_n$$

где P_i и P_o - соответственно конкурентная и базисная внешнеторговая цена;

A_p – сумма поправок, данных в абсолютном выражении (поправки на конкретную разницу в некоторых условиях поставки: величина транспортных расходов, страхование, гарантии и т.д.);

K_1, K_2, K_n – относительные поправки.

К наиболее важным поправкам, которые распространены в коммерческой практике относятся:

- поправки на уторговывание (скидка с первоначальной цены предложения);
- поправка на условие платежа;
- поправка на место поставки;
- поправка на инфляцию;
- поправка на срок поставки;
- поправка на количество.

Ценовая политика фирмы в ВЭД состоит в логической увязке целей, возможностей и средств предприятия. В ней формируются общие подходы (стратегии) к ценообразованию фирмы.

Выделяют 3 группы ценовых стратегий

1. пионерные
2. стандартные

3. адаптационные

Пионерные стратегии ценообразования

1) Стратегия «снятия сливок». заключается в установлении предприятием временно максимально высоких цен на новый товар с учетом его уникальных технико-экономических характеристик. Цель – получить прибыль в короткие сроки и тем самым минимизировать риски.

2) Стратегия «Что рынок вынесет». Означает установление фирмой максимально высокой цены, которую готов платить покупатель при условии, что текущий объем продаж сохранится.

3) Стратегия «Постепенное проникновение». Заключается в установлении предприятием изначально низких цен на внешнем рынке. Цель – завоевать значительную долю рынка, достичь высокой рентабельности за счет снижения удельных издержек на масштабах производства.

4) Стратегия «ЖЦТ». Предусматривает последовательное сочетание возможностей стратегий «снятие сливок» и «постепенное проникновение». Главный момент - своевременно снизить цену и предотвратить риск потери позиций на рынке.

Особенность всех пионерных стратегий – их привязка к новым товарам. Их применение на первых фазах ЖЦТ позволяет более полно и интенсивно использовать их потенциальные рыночные возможности. В дальнейшем, по мере появления новых товаров и постепенного исчерпания их рыночных ресурсов экспортеры обычно переходят к более спокойным стандартным ценовым стратегиям.

Стандартные ценовые стратегии

1. «Первоклассные имидж продукта». Заключается в установлении экспортером повышенной цены на предлагаемый товар, что выделяет его не только в техническом и качественном, но и в ценовом отношении. Цель – работа на дорогих сегментах рынка, получение устойчиво высоких долгосрочных прибылей, сведение к минимуму финансовых рисков.

2. «Целевая доля рынка». предприятие стремится завоевать рынок и расширить его долю в основном за счет более низкого, чем у конкурентов, уровня цен. Доля рынка – ключевой момент маркетинговой политики.

3. «Целевой объем продаж». Отличие от 2 – достижение целевого объема продаж не означает увеличение доли экспортера на рынке.

4. «Входной билет на рынок». Используется фирмами, которые не имеют преимуществ в технико-экономических характеристиках предлагаемой продукции: она либо примерно сопоставима, либо худшего качества.

5. «Привлечение потребителей к оценке товара». Сводится к использованию экспертных оценок покупателей.

6. «Договорные цены с Правительством». ориентирована на крупные зарубежные заказы с фиксированными договорными ценами, выдаваемые государственными ведомствами. Фирма в течение определенного периода времени имеет гарантированный сбыт своей продукции и получает устойчивые доходы.

Адаптационные ценовые стратегии.

«Конкурентная». Близка к стратегии «входного билета на рынок». Отличие: находится в русле воздействия чужей – то политики цен. Решение экспортеров отличается относительной пассивностью, т.е. это как бы решение «вдогонку». Цель – минимизация затрат, связанных с определением внешнеторговых цен, удержание рыночных позиций и получение приемлемой прибыли, сведение к минимуму финансовых рисков.

«Проб и ошибок». Означает для предприятия обязательное экспериментирование с ценами. До установления окончательной цены, фирма направляет свои товары в торговую сеть, что позволяет накопить информацию, которая затем обрабатывается экспортером, и определить конечные цены реализации на внешних рынках. Применяют производители товаров потребительского назначения.

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

План лекции:

1. Таможенная стоимость и методы ее определения.

Цель и задачи:

- изучение понятия таможенная стоимость;
- исследование основные методы определения таможенной стоимости;
- формирование навыков определения таможенной стоимости на основе контрактной цены товара.

Ключевые вопросы:

Таможенная стоимость товара - стоимость товара, определяемая в соответствии с ТК ЕАЭС и используемая для целей:

- обложения товара пошлиной;
- внешнеэкономической и таможенной статистики;
- применения иных мер государственного регулирования торгово-экономических отношений, связанных со стоимостью товаров, включая осуществление валютного контроля внешнеторговых сделок и расчетов банков по ним, в соответствии с законодательными актами Российской Федерации".

Объектом обложения таможенными пошлинами, налогами являются товары, перемещаемые через таможенную границу. Базой для исчисления таможенных пошлин в зависимости от вида товаров и применяемых видов ставок является таможенная стоимость товаров и (или) их физическая характеристика в натуральном выражении (количество, масса с учетом его первичной упаковки, которая неотделима от товара до его потребления и в которой товар представляется для розничной продажи, объем или иная характеристика).

Таможенная стоимость используется при начислении таможенной пошлины, сборов и иных таможенных платежей, установления стоимости для иных таможенных целей, включая взыскание штрафов и применение иных санкций за таможенные правонарушения, предусмотренные законодательством Российской Федерации, ведения таможенной статистики .

Система определения таможенной стоимости (таможенной оценки) товаров основывается на общих принципах таможенной оценки, принятых в международной практике. Следует отметить, что определение стоимости ввозимого товара с целью расчета таможенных пошлин - одна из наиболее сложных таможенных процедур.

Долгое время методы оценки таможенной стоимости в разных государствах значительно отличались друг от друга. В одних странах ввозные таможенные пошлины взимались с цены FOB, в других - с цены CIF (в последнем случае размер пошлины увеличивался примерно на 5%). Таможенные пошлины могли исчисляться как с цены, указанной экспортером в товаросопроводительных документах, так и с цены аналогичного товара на мировом рынке. Особое неудобство для экспортеров составляло то, что они не знали точно, какой метод определения таможенной стоимости будет применен и, следовательно, какова будет конечная цена продаваемого товара, от которой зависит эффективность внешнеторговой операции.

Оставляя неизменной ставку ввозной пошлины, государство-импортер только за счет манипуляций со способами расчета таможенной стоимости может в значительной мере повысить фактический уровень таможенно-тарифной защиты. Развитие международной торговли обусловило процессы унификации правовых норм, регулирующих институт таможенной стоимости. Еще в 1950 году по инициативе ряда западноевропейских государств была заключена Конвенция о создании унифицированной методологии определения таможенной стоимости товаров (Брюссельская конвенция о таможенной стоимости). В ней таможенная стоимость была определена как нормальная цена, по которой товар может быть продан в стране назначения в момент приема таможенной декларации. К Брюссельской конвенции присоединилось свыше 70 государств. Однако США и Канада Конвенцию не

подписали, поэтому вопрос об унификации национальных правил определения таможенной стоимости оставался нерешенным.

Проходившие в начале 1970-х годов многосторонние торговые переговоры в рамках Токийского раунда ГАТТ завершились принятием в 1979 году ряда соглашений, среди которых было и Соглашение о применении статьи VII ГАТТ, иначе именуемое Кодексом о таможенной стоимости ГАТТ. Оно и стало тем международно-правовым стандартом, на который было сориентировано российское таможенное законодательство в соответствии с пунктом 1 статьи 12 Закона РФ "О таможенном тарифе".

Заключительный акт, принятый по результатам Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (Марракеш, 15 апреля 1994 года), содержит новую редакцию Соглашения по применению статьи VII ГАТТ, в принципиальных вопросах не отличающуюся от Соглашения 1979 года.

В тексте ГАТТ (ч. 2 ст. VII) определено: "Оценка ввезенного товара для таможенных целей должна быть основана на действительной стоимости ввезенного товара, который облагается пошлиной, или аналогичного товара и не должна основываться на стоимости товара отечественного происхождения или на произвольных или фиктивных оценках". В этой же статье ГАТТ (ч. 5) закреплены принципы гласности и стабильности правил определения таможенной стоимости. Реализация на практике этих принципов позволяет коммерсантам "определить с разумной степенью точности стоимость товаров для таможенных целей" (ст. VII ГАТТ).

Кодекс о таможенной стоимости ГАТТ закрепляет в качестве основного принципа таможенной оценки использование цены сделки, под которой понимается цена, реально уплаченная за импортируемые товары. В цену сделки могут включаться некоторые дополнительные расходы (например, расходы покупателя на лицензионное вознаграждение, комиссионные и брокерские вознаграждения, стоимость упаковки и др.). Цена, реально уплаченная или подлежащая уплате за товар при его продаже в страну-импортер, становится (в соответствии с Кодексом о таможенной стоимости ГАТТ) таможенной стоимостью при соблюдении каждого из следующих требований:

- цена сделки или реализация самой сделки не могут зависеть от каких-либо условий, влияющих на цену, кроме условий, определяющих необходимые качественные и количественные характеристики самого товара;

- экспортер и импортер не должны быть взаимозависимы;

- импортер не возвращает экспортеру прямо или косвенно часть прибыли;

- не должно существовать ограничений в отношении переходящих к импортеру прав пользования и распоряжения оцениваемыми товарами, за исключением ограничений трех видов:

- 1) ограничений, предусмотренных законодательством государства-импортера;

- 2) ограничений того региона, в котором товары могут быть перепроданы;

- 3) ограничений, не влияющих существенно на контрактную цену.

Если же с помощью изложенных правил не удастся определить таможенную стоимость товара, таможенные органы и импортер консультируются на предмет определения таможенной стоимости на базе альтернативных методов (с использованием цены идентичного или однородного товара). При невозможности использовать альтернативные методы таможенная стоимость устанавливается на расчетной основе с учетом основных ценообразующих элементов: издержек производства, стоимости материалов и сырья, прибыли, а также расходов, связанных с реализацией товара.

Основные принципы определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза.

Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза, основывается на принципах определения таможенной стоимости товаров, установленных нормами международного права и общепринятой международной практикой, и производится путем применения одного из следующих методов определения таможенной стоимости товаров:

- 1) метода по стоимости сделки с ввозимыми товарами(метод 1);
- 2) метода по стоимости сделки с идентичными товарами(метод 2);
- 3) метода по стоимости сделки с однородными товарами(метод 3);
- 4) метода вычитания(метод 4);
- 5) метода сложения(метод 5);
- 6) резервного метода (метод 6).

Необходимо отметить, что для определения таможенной стоимости необходимо сначала применить первый метод, и если он не дает возможности оценки, то тогда применяется второй и т.д. каждый метод поочередно, вплоть до шестого (дополнительного метода).

Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами (первый метод)

Таможенной стоимостью товаров, ввозимых на единую таможенную территорию ЕАЭС, является стоимость сделки с ними, то есть цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за эти товары при их продаже для вывоза на единую таможенную территорию Союза при любом из следующих условий:

1) отсутствуют ограничения в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение товарами, за исключением ограничений, которые:

- установлены совместным решением органов Союза;
- ограничивают географический регион, в котором товары могут быть перепроданы;
- существенно не влияют на стоимость товаров;

2) продажа товаров или их цена не зависят от каких-либо условий или обязательств, влияние которых на цену товаров не может быть количественно определено;

3) никакая часть дохода или выручки от последующей продажи, распоряжения иным способом или использования товаров покупателем не причитается прямо или косвенно продавцу, кроме случаев, когда могут быть произведены дополнительные начисления;

4) покупатель и продавец не являются взаимосвязанными лицами, или покупатель и продавец являются взаимосвязанными лицами таким образом, что стоимость сделки с ввозимыми товарами приемлема для таможенных целей .

Ценой, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары, является общая сумма всех платежей за эти товары, осуществленных или подлежащих осуществлению покупателем непосредственно продавцу или в пользу продавца. При этом платежи могут быть осуществлены прямо или косвенно в любой форме, не запрещенной законодательством государства соответствующей Стороны.

Факт взаимосвязи между продавцом и покупателем сам по себе не должен являться основанием для признания стоимости сделки неприемлемой для целей определения таможенной стоимости товаров. В этом случае должны быть проанализированы сопутствующие продаже обстоятельства. В случае если указанная взаимосвязь не повлияла на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, стоимость сделки должна быть признана приемлемой для целей определения таможенной стоимости товаров. В случае если продавец и покупатель являются взаимосвязанными лицами и при этом на основе информации, предоставленной лицом, декларирующим товары, или полученной таможенным органом иным способом, обнаруживаются признаки того, что взаимосвязь продавца и покупателя повлияла на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, то таможенный орган в письменной форме сообщает лицу, декларирующему товары, об этих признаках. Лицо, декларирующее товары, должно доказать отсутствие влияния взаимосвязанности продавца и покупателя на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате.

При продаже товаров между взаимосвязанными лицами стоимость сделки с ввозимыми товарами принимается и таможенная стоимость товаров определяется только в том случае, если лицо, декларирующее товары, докажет, что стоимость сделки с ввозимыми товарами близка к одной из следующих проверочных величин, имеющих место в тот же или соответствующий ему период времени, в который ввозимые товары пересекали таможенную границу Союза:

- 1) стоимости сделки с идентичными или с однородными товарами при продажах таких товаров покупателям, не являющимся взаимосвязанными с продавцом лицами, для вывоза на единую таможенную территорию Союза;
- 2) таможенной стоимости идентичных или однородных товаров;
- 3) таможенной стоимости идентичных или однородных товаров.

При определении таможенной стоимости ввозимых товаров по стоимости сделки с ними к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за эти товары, добавляются:

1) следующие расходы в размере, в котором они осуществлены или подлежат осуществлению покупателем, но не включены в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары:

а) вознаграждение посредникам (агентам) и вознаграждение брокерам, за исключением вознаграждения за закупку, уплачиваемого покупателем своему агенту (посреднику) за оказание услуг по его представлению за рубежом, связанных с покупкой оцениваемых (ввозимых) товаров;

б) расходы на тару, если для таможенных целей она рассматривается как единое целое с ввозимыми товарами;

в) расходы по упаковке, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;

2) соответствующим образом распределенная стоимость следующих товаров и услуг, прямо или косвенно предоставленных покупателем продавцу бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством и продажей для вывоза оцениваемых (ввозимых) товаров на единую таможенную территорию таможенного союза, в размере, не включенном в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары:

а) сырье, материалы, детали, полуфабрикаты и тому подобные предметы, из которых состоят ввозимые товары;

б) инструменты, штампы, формы и другие подобные предметы, использованные при производстве ввозимых товаров;

в) материалы, израсходованные при производстве ввозимых товаров;

г) проектирование, разработка, инженерная, конструкторская работа, художественное оформление, дизайн, эскизы и чертежи, выполненные вне единой таможенной территории таможенного союза, и необходимые для производства ввозимых товаров;

3) часть полученного в результате последующей продажи, распоряжения иным способом или использования ввозимых товаров дохода (выручки), которая прямо или косвенно причитается продавцу;

4) расходы по перевозке (транспортировке) товаров до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на единую таможенную территорию таможенного союза;

5) расходы по погрузке, разгрузке или перегрузке товаров и проведению иных операций, связанных с их перевозкой (транспортировкой) до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на единую таможенную территорию таможенного союза;

б) расходы на страхование;

7) лицензионные и иные подобные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности (включая платежи за патенты, товарные знаки, авторские права), которые относятся к оцениваемым (ввозимым) товарам и которые прямо или косвенно произвел или должен произвести покупатель в качестве условия продажи оцениваемых товаров, в размере, не включенном в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за эти товары.

При определении таможенной стоимости ввозимых товаров не должны добавляться к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате:

а) платежи за право воспроизводства (тиражирования) ввозимых товаров на единой таможенной территории таможенного союза;

б) платежи за право распределения или перепродажи ввозимых товаров, если такие платежи не являются условием продажи ввозимых товаров для вывоза на единую таможенную территорию таможенного союза.

Таможенная стоимость оцениваемых (ввозимых) товаров не должна включать перечисленные ниже расходы при условии, что они выделены из цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате, заявлены лицом, декларирующим товары, и подтверждены им документально:

- расходы на производимые после прибытия товаров на единую таможенную территорию таможенного союза строительство, возведение, сборку, монтаж, обслуживание или оказание технического содействия в отношении таких оцениваемых (ввозимых) товаров, как промышленные установки, машины или оборудование;

- расходы по перевозке (транспортировке) товаров, осуществляемой после их прибытия на единую таможенную территорию таможенного союза; - пошлины, налоги и сборы, уплачиваемые на единой таможенной территории таможенного союза в связи с ввозом или продажей оцениваемых (ввозимых) товаров.

Добавления (дополнительные начисления) к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары, производятся на основании достоверной, количественно определяемой и документально подтвержденной информации. При отсутствии такой информации, необходимой для дополнительных начислений, метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами не применяется.

Требования к документальному подтверждению каждого из вида вычитаемых затрат устанавливаются нормативными документами ФТС России.

.

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

План лекции:

1. Экономическая эффективность экспорта.
2. Экономическая эффективность импорта.
3. Экономическая эффективность экспортно – импортных операций.

Цель и задачи:

- изучение понятие экономического эффекта внешнеторговой операции;
- исследование методов определения экономической эффективности импорта;
- формирование навыков расчета экономической эффективности экспорта.

Ключевые вопросы:

Экономическая эффективность в наиболее общем виде означает результативность, т.е. соотношение между достигнутыми результатами и израсходованными ресурсами. При любых системах людей интересует, ценой каких затрат достигнут результат. Следовательно, уровень экономической эффективности устанавливается путем сопоставления двух величин: полученного экономического результата и израсходованных ресурсов. Сущность проблемы экономической эффективности состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов. В основе понятия экономической эффективности лежит понятие эффекта.

Экономический эффект — это полезный результат экономической деятельности, измеряемый разностью между полученным денежным доходом и денежным расходом на ее осуществление.

В условиях рыночной экономики целевая функция предприятия заключается в получении положительного экономического эффекта, выражающегося в прибыли.

Прибыль — это абсолютная величина дохода, она не может выступать в качестве определяющего признака оценки эффективности, раскрывающего ее сущность. Смысл критерия эффективности вытекает из необходимости максимизации полученного результата или минимизации затрат на его достижение. Исходя из этого, в качестве количественного критерия эффективности должна выступать норма прибыли — рентабельность.

Следует различать общую и сравнительную эффективность. Общая эффективность исчисляется для оценки затрат и результатов уже реализованных решений. Сравнительная эффективность определяется при выборе одного из вариантов решения, она позволяет выявить экономические преимущества одного варианта по сравнению с другими, определить степень оптимальности выбранного варианта.

Переход к рыночной экономике существенно корректирует теорию практику оценки экономической эффективности. В условиях рынка повышается ответственность за принимаемые решения по обоснованию экономической эффективности, так как собственник средств несет полную материальную ответственность за обоснованность расчетов и прогнозов. Повышается степень риска в инвестиционной, хозяйственной деятельности, что требует использования систем страхования, независимой экспертизы, услуг консалтинговых компаний. А это, в свою очередь, требует дополнительных затрат.

При определении эффективности внешнеэкономической деятельности первостепенное значение имеют следующие методологические аспекты:

- необходимость полного и объективного учета как результатов ВЭД, так и затрат на их достижение. Если предприятие специализируется на экспортно-импортных операциях, то оценка эффективности предприятия совпадает с оценкой эффективности ВЭД. В случае если ВЭД предприятия — лишь часть его производственно-хозяйственной деятельности, необходимо выделить в отдельную отчетность как результаты экспортно-импортных операций, так и затраты, связанные с их проведением. При этом под результатами понимается денежная оценка полученной предприятием выгоды от внешнеэкономической сделки, учитываемой в национальной валюте, независимо от валюты платежа. Под затратами понимается денежная оценка всех видов затрат (материальных, трудовых, финансовых), включая обязательства предприятия перед государством в соответствии с действующим законодательством;

- повышение эффективности достигается как за счет экономии текущих (потребляемых ресурсов), так и путем наиболее выгодного использования действующего капитала и новых капиталовложений (применяемых ресурсов). В первую очередь это относится к использованию производственных мощностей. Так, увеличение продаж сверх объемов, принятых при расчете порога рентабельности, может перекрыть потери, связанные со скидками с цены на значительные оптовые партии товара. Однако это требует дополнительной информации, связанной с выделением в составе затрат переменных и постоянных издержек по ассортименту экспортных товаров, что традиционно сложившимися системами бухгалтерского учета не предусматривается. В условиях рынка каждое предприятие, являясь экономически самостоятельным товаропроизводителем, должно использовать любые оценки эффективности, как классические (эффективность продаж, производства, капитала), так и маржинальную прибыль от внешнеэкономической деятельности в расчете на единицу продукции (рассчитывается как разница между выручкой от экспорта товара и переменными издержками в составе экспортных затрат), и маржинальную рентабельность (отношение маржинальной прибыли к переменным издержкам). Такой подход позволяет располагать более реальной картиной эффективности всего ассортимента экспортной продукции;

- должно обеспечиваться соблюдение принципа сравнимости с базовым вариантом. В качестве базы могут быть выбраны различные ситуации (вариант, учитывающий ситуацию у внешних конкурентов, состояние дел на внутреннем рынке и т.д.);

- сопоставимость затрат и результатов по разным параметрам (ценовая сопоставимость, качество, учет временного блага);

- необходимость учитывать особенности характера внешнеторговых сделок (экспортные, импортные, товарообменные, толлинговые и т.п.).

Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению ВЭД предприятий может производиться с использованием различных методов - факторного, экспертного, расчетного и др.

Достаточно распространен в мировой практике факторный подход, сущность которого заключается в поиске факторов, влияющих на эффективность ВЭД, и установлении с

использованием математического инструментария взаимосвязи между выявленными факторами и результатом развития предприятия.

Среди факторов эффективности ВЭД могут быть выделены:

- факторы, отличающие участников ВЭД от предприятий, работающих только на внутреннем рынке;
- внешние факторы (государственные стимулирующие программы развития экспорта, поощрения иностранных инвестиций и т.п.);
- факторы, связанные с поведением фирмы (маркетинговая ориентация фирмы, целеустремленность менеджмента и т.д.).

Все факторы можно также разделить на внутренние, контролируемые предприятием, и внешние, неконтролируемые им.

К первой группе относятся:

- технические характеристики предприятия и производства. Для воздействия на эти факторы требуется приобретение новых активов, например, строительство новых производственных мощностей за границей или закупка нового оборудования для адаптации продукции);
- методики и технологии работы, например, введение новых технологий, повышение количественного и качественного уровня информации о ВЭД на основе имеющихся и новых источников, что прямо воздействует и на вышеназванные факторы;
- психологические аспекты коллектива и управления. Воздействие на эти факторы требует изменения ценностей, поведенческих установок, технологий принятия решения, что оказывает влияние непосредственно на ранее указанные факторы (на методологию и технологию работы) и опосредованно (на технические характеристики предприятия и производства).

Факторный подход, в основе которого лежат экономико-математические модели, позволяющие определить степень воздействия выделенных факторов на эффективность того или иного вида ВЭД предприятия, не используется в практике предприятий, так как, с одной стороны, большинство отечественных предпринимателей не обладает достаточным опытом и знаниями в сфере их применения, а с другой – пока еще недостаточен статистический ряд для получения верифицированных результатов.

В экономической теории и практике самым распространенным способом определения эффективности ВЭД является расчет различных показателей экономической эффективности на основе соизмерения достигаемых экономических результатов с затратами ресурсов на их достижение.

На уровне предприятий и иных хозяйствующих субъектов под экономической эффективностью внешнеэкономических операций понимается степень увеличения дохода от них, получаемая либо как разница, либо как частное между результатами и затратами на их реализацию. В связи с чем, систему показателей экономической эффективности ВЭД можно разделить на две группы:

- показатели эффекта, определяемые как абсолютные величины и выражаемые в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами;
- показатели эффективности, определяемые на основе отношения результатов к затратам, как правило, выражаются в относительных единицах: процентах, долях единицы и др.

Методика определения эффективности внешнеторговых сделок

Экспортные сделки. Для определения эффективности сделки первоначально рассчитывается показатель экономического эффекта. По экономическому смыслу он соответствует понятию прибыли.

Показатель экономического эффекта рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{экс}} = В - З,$$

где $\mathcal{E}_{\text{экс}}$ — экономический эффект от экспорта; В и З — выручка и затраты на экспорт в денежном выражении соответственно.

Показатель экономической эффективности экспортной сделки рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}} = В/З,$$

где $\mathcal{E}_{\text{экс}}$ — экономическая эффективность экспортной сделки.

Экономическое содержание показателя эффективности выражается размером выгоды, полученной на каждый рубль затрат. Сделка эффективна лишь тогда, когда $\mathcal{E}_{\text{экс}} > 1$.

Импортные сделки заключаются с целью ввоза товара для собственного потребления в процессе производства или для его реализации на внутреннем рынке. При этом в первом случае могут иметь место варианты с однократным или многократным потреблением.

При закупке импортного товара однократного потребления (сырье, материалы и др.) расчет эффективности производится на основе сопоставления цены закупки на внешнем и внутреннем рынке (на аналогичный товар). В данном варианте расчет экономического эффекта производится по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{имп}} = C_{\text{имп}} - C_{\text{вн}}, \quad (6.4)$$

где $\mathcal{E}_{\text{имп}}$ — эффект импортной сделки; $C_{\text{имп}}$ — цена товара, закупаемого по импорту; $C_{\text{вн}}$ — цена аналогичного товара на внутреннем рынке.

В случае если цена $C_{\text{имп}} > C_{\text{вн}}$ — сделка убыточна и наоборот при $C_{\text{имп}} < C_{\text{вн}}$ — прибыльна, т.е. имеет экономический эффект.

Гораздо типичнее ситуации, когда по импорту закупаются товары, предназначенные для многократного потребления: станки, машины, транспортные средства, силовые установки и иного рода основные средства. В таких ситуациях учет разности в ценах единицы товара на внешнем и внутреннем рынках недостаточен. При такого рода сделках возникает необходимость сопоставления затрат по ряду параметров, формирующих понятие «эксплуатационные расходы», возникающие при использовании оборудования. Они включают в себя:

- стоимость ремонтов оборудования в соответствии с принятой системой планово-предупредительного ремонта;
- расходные коэффициенты материальных и энергетических затрат на единицу выпускаемой продукции;
- расход заработной платы (с начислениями) работников, занятых обслуживанием оборудования;
- расход запасных частей для оборудования.

Иными словами, расчет эффективности импортной сделки, предметом которой является оборудование или транспортное средство, основан на механизме определения полной цены потребления:

$$\text{ПЦП}_{\text{ви}} = C_{\text{п}} + \mathcal{E}_{\text{р}},$$

где $\text{ПЦП}_{\text{ви}}$ — полная цена потребления товара, закупленного по импорту; $C_{\text{п}}$ — цена покупки оборудования по импорту, включая таможенные, транспортные, страховые расходы; $\mathcal{E}_{\text{р}}$ — эксплуатационные расходы при использовании оборудования.

Полная цена потребления определяется и по товару, аналог которого может быть закуплен на внутреннем рынке. Экономический эффект импортной сделки в таком варианте можно определить, сопоставляя полные цены потребления:

$$\mathcal{E}_{\text{имп}} = \text{ПЦП}_{\text{ви}} - \text{ПЦП}_{\text{и}}.$$

Экономический эффект (прибыль) присутствует, если полная цена потребления товара, закупаемого по импорту, ниже полной цены потребления аналога на внутреннем рынке.

Закупаемое по импорту оборудование может отличаться от внутреннего аналога не только в части издержек, но и по производительности. В этой связи необходимо исчислять удельные издержки, т.е. полную цену потребления на единицу производимой продукции. Такая методика расчета используется, как правило, при принятии принципиального решения о целесообразности закупки оборудования по импорту. В ситуации отсутствия аналога на внутреннем рынке сравнительная эффективность не определяется, экономический эффект и эффективность сделки определяются по известной методике:

$$\mathcal{E}_{\text{имп}} = V - \text{ПЦП},$$

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}} = V/\text{ПЦП}.$$

Расчет по первой формуле позволяет определить, сколько прибыли получено от сделки, каков *экономический эффект*, а по второй формуле — какова степень

прибыльности (*экономическая эффективность*). При этом $ЭЭ_{имп}$ должна быть больше 1 ($ЭЭ_{имп} > 1$).

Для расчета экономической эффективности сделок, связанных с закупкой товаров для их реализации на внутреннем рынке, необходимо сопоставить выручку от реализации на внутреннем рынке закупленных по импорту товаров с затратами на их закупку и реализацию.

Экономический эффект таких сделок определяется по формуле:

$$Э_{имп} = В - (С + З_{вн}),$$

где $С$ — стоимость закупленных по импорту товаров; $З_{вн}$ — затраты на реализацию на внутреннем рынке импортируемых товаров.

Экономическая эффективность определяется по формуле

$$ЭЭ_{имп} = В / (С + З_{вн}).$$

Показатель, полученный по формуле экономического эффекта позволяет определить размер прибыли импортера от сделки, а по формуле экономической эффективности — сколько будет получено прибыли с каждого рубля, вложенного в сделку. Необходимым условием выступает известное соотношение $ЭЭ_{имп} > 1$.

Тема 8. Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами

План лекции:

1. Государственный контроль ценообразования и применения цен.
2. Налоговый контроль за ценообразованием.
3. Контроль таможенной стоимости товара.

Цель и задачи:

- Изучение основные виды контроля над ценами;
- исследование особенностей контроля контрактных цен таможенными органами.

Ключевые вопросы:

В Российской Федерации основы ценовой политики находятся в ведении государства, что должно найти отражение в законодательстве. В настоящее время такого Федерального закона нет, поэтому важнейшие направления государственной ценовой политики регулируются такими законодательными и правовыми нормативными актами, как федеральные законы, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ. Система органов ценообразования представлена на рис.

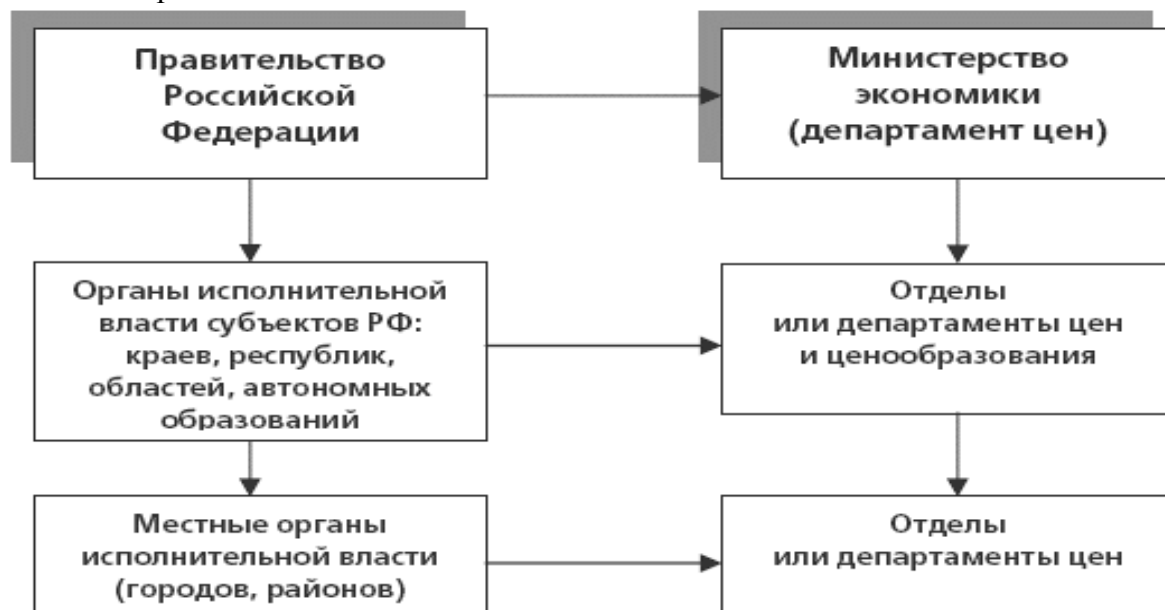


Рис. Органы ценообразования РФ

Согласно действующей практики, главным органом ценообразования является Правительство РФ и Федеральные органы исполнительной власти – Министерство экономики и входящий в его состав департамент цен.

Функциями Правительства РФ являются:

утверждение перечня продукции производственно-технического назначения, товаров народного потребления и услуг, цены (тарифы) на которые на внутреннем рынке Российской Федерации подлежат регулированию;

установление порядка государственного регулирования цен (тарифов) на продукцию производственно-технического назначения, товары народного потребления и услуги;

установление порядка государственного регулирования применения тарифов на электрическую и тепловую энергию по представлению Федеральной энергетической комиссии РФ;

осуществление координации деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ по государственному регулированию цен (тарифов).

Правительству РФ также дано право пересматривать перечни продукции, товаров, услуг, цены (тарифы), которые подлежат регулированию на внутреннем рынке страны, и изменять порядок регулирования в случае необходимости.

На департамент цен в составе Министерства экономики возложены следующие функции:

формирование предложений по вопросам проведения единой государственной ценовой политики и их реализация;

разработка порядка регулирования цен (тарифов);

разработка методологии ценообразования, обеспечивающей единую политику ценового регулирования на всей территории Российской Федерации;

систематический анализ процессов ценообразования в отраслях народно-хозяйственного комплекса и подготовка предложений по совершенствованию как механизма ценообразования, так и государственной политики цен;

осуществление государственного контроля за соблюдением порядка регулирования цен;

координация деятельности органов контроля цен субъектов Федерации.

На органы контроля цен субъектов Российской Федерации возложены функции регулирования цен (тарифов) на те товары, продукцию и услуги, которые в соответствии с законодательными нормативными актами находятся в их компетенции (локальные естественные монополии).

Проведение государственной политики по содействию развития товарных рынков, пресечению монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, кроме отраслей, отнесенных к естественной монополии, осуществляется Министерством по антимонопольной политике, создающим подчиненные ему территориальные органы для исполнения своих функций. Основными задачами антимонопольных органов являются:

содействие формированию рыночных отношений на основе развития конкуренции и предпринимательства;

предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции. Под монополистической деятельностью понимаются действия (бездействия) хозяйствующих субъектов или органов исполнительной власти всех уровней управления, направленные на недопущение ограничения или устранения конкуренции;

государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства.

Для решения этих проблем антимонопольные органы:

направляют в Правительство РФ предложения по совершенствованию антимонопольного законодательства к практике его применения;

дают рекомендации органам исполнительной власти по проведению мероприятий, направленных на развитие товарных рынков и конкуренции;

разрабатывают и осуществляют меры по демополизации производства и обращения;

контролируют соблюдение антимонопольных требований при создании, регистрации и ликвидации хозяйствующих субъектов;

контролируют приобретение акций (долей) в уставном капитале хозяйственных обществ, которое можно привести к доминирующему положению.

Таким образом, на антимонопольные органы возложены функции контроля за соблюдением антимонопольного законодательства, в том числе и за соблюдением порядка ценообразования.

Что касается отраслей естественных монополий, то их деятельность регулируется Федеральными органами естественных монополий, также создающими в субъектах Российской Федерации территориальные органы исполнительной власти по регулированию деятельности естественных монополий.

Государственная ценовая политика Российской Федерации не может быть реализована без эффективного контроля за соблюдением порядка применения регулируемых цен и тарифов. Контроль является не самоцелью, а составной частью управления экономическими объектами и процессами.

Органы ценообразования и контроля цен существуют в Российской Федерации с 1967 года. В середине 1989 года в автономных республиках, краях, областях и городах республиканского подчинения были образованы государственные инспекции цен, а в городах и районах введены должности инспекторов по контролю за ценами. Таким образом, Роскомцен имел вертикальную структуру управления и четкий механизм контроля за исполнением своих решений на территории Российской Федерации.

После ликвидации Российского комитета цен в 1994 году единая система органов ценообразования и контроля цен распалась. Функции федерального органа контроля по ценовой политике перешли к Министерству экономики. Органы ценообразования и контроля цен субъектов Российской Федерации были реформированы и стали функционировать под различными названиями в структуре органов соответствующей исполнительной власти.

Таким образом, в настоящее время органами контроля цен являются:

на федеральном уровне – Министерство экономики РФ;

на региональном уровне – органы исполнительной власти субъектов РФ;

на местном уровне – органы местного самоуправления (контроль распространяется на субъекты предпринимательской деятельности муниципальной собственности).

Помимо них, право контролировать деятельность имеют и другие государственные органы:

финансовые и антимонопольные органы;

органы регулирования естественных монополий;

государственная налоговая инспекция;

государственная торговая инспекция.

Различие между ними заключается в том, что органы контроля цен в случае нарушения дисциплины цен имеют право принимать решения о применении финансовых санкций и взыскании штрафов и реализовывать их через налоговые органы в бесспорном порядке, а другие органы, выявившие нарушения, должны передавать материалы и акты проверок органам контроля цен для принятия решений.

К нарушениям государственной дисциплины цен относятся:

завышение государственных регулируемых цен и тарифов на продукцию, товары и услуги, в том числе фиксированных цен и тарифов, предельных или минимальных цен и тарифов, предельных уровней рентабельности, предельных коэффициентов повышения цен и тарифов;

завышение оптовых (отпускных) цен, зарегистрированных при декларировании в органах ценообразования;

завышение установленных надбавок (наценок) к ценам и тарифам, а также начисление непредусмотренных надбавок и непредставление установленных скидок;

нарушение предприятиями-монополистами дисциплины цен;

установление монополично высоких или низких цен и тарифов;

нарушение установленного нормативными актами порядка ценообразования;

завышение цен на продукцию, у которой есть конструктивные или технологические недостатки;

применение свободных цен, тарифов, наценок и надбавок, не согласованных с потребителями, если такой порядок законодательно определен.

При проведении таможенного контроля таможенной стоимости товаров, заявленной при таможенном декларировании, таможенным органом осуществляется проверка правильности определения и заявления таможенной стоимости товаров (выбора и применения метода определения таможенной стоимости товаров, структуры и величины таможенной стоимости товаров, документального подтверждения сведений о таможенной стоимости товаров).

При проведении контроля таможенной стоимости товаров таможенный орган вправе запросить у декларанта пояснения в письменной форме о факторах, влияющих на формирование цены товаров, а также об иных обстоятельствах, имеющих отношение к товарам, перемещаемым через таможенную границу Союза.

Иные особенности контроля таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Союза, в том числе признаки недостоверного определения таможенной стоимости товаров, основания для признания сведений о таможенной стоимости товаров недостоверными, определяются Комиссией.

Комиссия вправе определять особенности контроля таможенной стоимости товаров, в отношении которых обязанность по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов не возникает в соответствии с абзацем первым пункта 2 статьи 136 и абзацем первым пункта 2 статьи 225 ТК ЕАЭС.

Контроль таможенной стоимости товаров, вывозимых с таможенной территории Союза, проводится в соответствии с законодательством государств-членов о таможенном регулировании.

2. Методические рекомендации к практическим занятиям

Практические занятия являются одним из видов занятий при изучении курса дисциплины и включают самостоятельную подготовку студентов по заранее предложенному плану темы, конспектирование предложенной литературы, составление схем, таблиц, работу со словарями, учебными пособиями, первоисточниками, написание эссе, подготовку докладов, решение задач и проблемных ситуаций.

Целью практических занятий является закрепление, расширение, углубление теоретических знаний, полученных на лекциях и в ходе самостоятельной работы, развитие познавательных способностей.

Задачей практического занятия является формирование у студентов навыков самостоятельного мышления и публичного выступления при изучении темы, умения обобщать и анализировать фактический материал, сравнивать различные точки зрения, определять и аргументировать собственную позицию. Основой этого вида занятий является изучение первоисточников, повторение теоретического материала, решение проблемно-поисковых вопросов. В процессе подготовки к практическим занятиям студент учится:

1) самостоятельно работать с научной, учебной литературой, научными изданиями, справочниками;

2) находить, отбирать и обобщать, анализировать информацию;

3) выступать перед аудиторией;

4) рационально усваивать категориальный аппарат.

Самоподготовка к практическим занятиям включает такие виды деятельности как:

1) самостоятельная проработка конспекта лекции, учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы;

2) конспектирование обязательной литературы; работа с первоисточниками (является основой для обмена мнениями, выявления непонятого);

3) выступления с докладами (работа над эссе и домашними заданиями и их защита);

4) подготовка к опросам и контрольным работам и экзамену.

Собранные сведения, источники по определенной теме могут служить основой для выступления с докладом на занятиях по дисциплине «Экономическая теория».

Доклад – вид самостоятельной научно-исследовательской работы, где автор раскрывает сущность исследуемой проблемы; приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее. Различают устный и письменный доклад (по содержанию, близкий к реферату). Выступление с докладом выявляет умение работать с литературой; способность раскрыть сущность поставленной проблемы одногруппникам, ее актуальность; общую подготовку в рамках дисциплины.

Для того чтобы проверить, правильно ли определены основные ориентиры работы над докладом, студент должен ответить на следующие вопросы:

ТЕМА → как это назвать?

ПРОБЛЕМА → что надо изучить из того, что ранее не было изучено?

АКТУАЛЬНОСТЬ → почему данную проблему нужно в настоящее время изучать?

ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ → что рассматривается?

ПРЕДМЕТ ИССЛЕДОВАНИЯ → как рассматривается объект, какие новые отношения, свойства, аспекты, функции раскрывает данное исследование?

ЦЕЛЬ → какой результат, работающий над темой, намерен получить, каким он его видит?

ЗАДАЧИ → что нужно сделать, чтобы цель была достигнута?

ГИПОТЕЗА И ЗАЩИЩАЕМЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ → что не очевидно в объекте, что докладчик видит в нем такого, чего не замечают другие?

Отличительной чертой доклада является научный стиль речи. Основная цель научного стиля речи – сообщение объективной информации, доказательство истинности научного знания.

Этапы работы над докладом:

подбор и изучение основных источников по теме (как и при написании реферата, рекомендуется использовать не менее 4–10 источников);

составление библиографии;

обработка и систематизация материала. Подготовка выводов и обобщений;

разработка плана доклада;

написание;

публичное выступление с результатами исследования.

Общая структура такого доклада может быть следующей:

1) формулировка темы выступления;

2) актуальность темы (чем интересно направление исследований, в чем заключается его важность, какие ученые работали в этой области, каким вопросам уделялось недостаточное внимание в данной теме, почему выбрана именно эта тема для изучения);

3) цель работы (в общих чертах соответствует формулировке темы выступления и может уточнять ее);

4) задачи исследования (конкретизируют цель работы, «раскладывая» ее на составляющие);

5) методика проведения сбора материала (подробное описание всех действий, связанных с получением результатов);

6) результаты. Краткое изложение новой информации, которую получил докладчик в процессе изучения темы. При изложении результатов желательно давать четкое и немногословное истолкование новым мыслям. Желательно продемонстрировать иллюстрированные книги, копии иллюстраций, схемы;

7) выводы. Они кратко характеризуют основные полученные результаты и выявленные тенденции. В заключении выводы должны быть пронумерованы, обычно их не более четырех.

При подготовке к сообщению (выступлению на занятии по какой-либо проблеме) необходимо самостоятельно подобрать литературу, важно использовать и рекомендуемую литературу, внимательно прочитать ее, обратив внимание на ключевые слова, выписав основные понятия, их определения, характеристики тех или иных явлений культуры. Следует

самостоятельно составить план своего выступления, а при необходимости и записать весь текст доклада.

Если конспект будущего выступления оказывается слишком объемным, материала слишком много и сокращение его, казалось бы, невозможно, то необходимо, тренируясь, пересказать в устной форме отобранный материал. Неоценимую помощь в работе над докладом оказывают написанные на отдельных листах бумаги записи краткого плана ответа, а также записи имен, дат, названий, которыми можно воспользоваться во время выступления. В то же время недопустимым является безотрывное чтение текста доклада, поэтому необходимо к нему тщательно готовиться. В конце выступления обычно подводят итог, делают выводы.

Рекомендуемое время для выступления с сообщением на практическом занятии составляет 7-10 минут. Поэтому при подготовке доклада из текста работы отбирается самое главное.

Планы практических занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела)	План занятия
1	Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка	<ol style="list-style-type: none"> 1. Товар и цена как экономические категории. 2. Функции цены. Виды цен мирового рынка. 3. Скидки с цены. 4. Состав и структура цены: <ol style="list-style-type: none"> 4.1. состав цены; себестоимость в составе цены; 4.2. прибыль в составе цены; 4.3. наценки (скидки) посредников в составе цены; 4.4. прямые и косвенные налоги в составе цены.
2	Внешняя торговля и цены	<ol style="list-style-type: none"> 1. Международная торговля: понятие, особенности, тенденции развития. 2. Валютный курс и цены. 3. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности. 4. Внешняя торговля и ценообразование: проблемы теории и практики. 5. Ценовая политика внешнеторгового контракта. 6. Контрактная цена и правила ее фиксации.
3	Специфика определения цен на экспортируемую и импортируемую продукцию	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расчет цен на экспортируемую продукцию. 2. Расчет цен на импортируемую продукцию. 3. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию: <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Поправка на условия продажи (оптом и в розницу); 3.2. Поправка на снижение издержек производства и рост производительности труда; 3.3. Поправка на серийность; 3.4. Поправка на комплектацию; 3.5. Поправки на валюту предстоящей сделки; 3.6. Поправка на срок предстоящей сделки; 3.7. Поправки на условия платежа; 3.8. Поправка на дополнительные условия продажи; 3.9. Поправки на уторговывание; 3.10. Поправки на разницу в технико-экономических параметрах.
4	Особенности формирования цен внешнеторговых сделок	<ol style="list-style-type: none"> 1. Правила выбора контрактных цен при торговле сырьевыми и продовольственными товарами. 2. Особенности выбора контрактных цен при поставках машино-технической продукции. 3. Особенности формирования контрактных цен при

№ п/п	Наименование темы (раздела)	План занятия
		<p>заключении контрактов купли-продажи товаров массового спроса.</p> <p>4. Влияние базисных условий поставки на цену товара.</p> <p>Задание: Решение задач на тему: «Международные правила толкования торговых терминов – «Инкотермс 2010»».</p>
5	<p>Методы и этапы формирования контрактных цен</p>	<p>1. Общая схема расчета контрактной цены.</p> <p>2. Этапы формирования контрактных цен.</p> <p>3. Затратные методы ценообразования.</p> <p>4. Рыночные методы определения цен.</p> <p>5. Определение цен с ориентацией на спрос.</p> <p>6. Определение цен с ориентацией на конкуренцию.</p> <p>7. Методы определения цен на новые товары.</p> <p>8. Нормативные методы обоснования оптовых цен на новую продукцию.</p> <p>9. Параметрические методы ценообразования.</p> <p>Задание: Решение задач на тему: «Экономическое обоснование цен в международных договорах купли-продажи товаров и услуг».</p>
6	<p>Контрактная внешнеторговая цена как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей</p>	<p>1. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности.</p> <p>2. Таможенные пошлины и тарифы. Порядок исчисления таможенных пошлин.</p> <p>3. Определение таможенной стоимости товара: методом по цене сделки с ввозимыми товарами;</p> <p>4. Методом по цене сделки с идентичными товарами;</p> <p>5. Методом по цене сделки с однородными товарами;</p> <p>6. Методом на основе вычитания стоимости;</p> <p>7. Методом на основе сложения стоимости; резервным методом</p>
7	<p>Контрактная цена – основа расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок</p>	<p>Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению внешнеэкономической деятельностью предприятий.</p> <p>2. Показатели эффекта и эффективности.</p> <p>3. Экономическая эффективность экспорта.</p> <p>4. Экономическая эффективность импорта.</p> <p>5. Экономическая эффективность экспортно-импортных операций.</p> <p>6. Экономическая эффективность товарообменных операций.</p> <p>7. Методология расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок.</p> <p>Задание: Решение задач на тему: «Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности предприятий».</p>
8	<p>Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами</p>	<p>Налоговый контроль за формированием цен на товары, работы и услуги.</p> <p>2. Случаи, когда государственные контрольные органы вправе контролировать правильность определения цены товаров.</p> <p>3. Возможности обоснования примененных цен.</p> <p>4. Полномочия таможенных органов при осуществлении</p>

№ п/п	Наименование темы (раздела)	План занятия
		налогового контроля. 5. Порядок проверки обоснованности внешнеторговых контрактных цен таможенными органами; 6. Определение права таможенных органов контролировать применение цены; 7. Обоснование примененной цены сделки; определение рыночной цены сделки; 8. Сравнение рыночной цены с примененной ценой реализации.

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) Основная литература:

1. Ценообразование : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т. Г. Касьяненко [и др.] ; под ред. Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 437 с. — (Серия : Бакалавр и магистр.). — ISBN 978-5-534-04530-7. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/13FC99FF-8193-438A-B891-046CF932962A.

2. Новикова, С. А. Таможенное дело : учебник для бакалавриата и магистратуры / С. А. Новикова. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 302 с. — (Серия : Бакалавр и магистр.). — ISBN 978-5-534-04948-0. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/2BE8C054-3365-41E9-8077-76BE5EBFB288

б) Дополнительная литература:

1. Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговом деле : учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 231 с. — (Серия : Бакалавр.). — ISBN 978-5-9916-3025-2. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/6649412E-F210-434C-A64A-3EE485679EA7.

2. Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами в 2 ч. Часть 1. : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралкина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 282 с. — (Серия : Бакалавр и магистр.). — ISBN 978-5-534-04170-5. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/EE6AE650-46F4-4A3C-8BF8-D81ABD2CA5F1.

3. Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами в 2 ч. Часть 2. : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралкина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 273 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-04171-2. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/0D182C76-1505-4C87-A6C1-80784C5349A6.

4. Шимко, П. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П. Д. Шимко ; под ред. И. А. Максимцева. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 392 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-04145-3. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/1FCC8644-9ABC-4AF2-80E2-0796BAC6557A.

5. Мантусов В.Б. Ценообразование во внешней торговле [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Таможенное дело», направлению подготовки «Экономика», профиль «Мировая экономика» / В.Б. Мантусов. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2018. — 247 с. — 978-5-238-03051-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70842.html>

в) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

№	Наименование ресурса	Краткая характеристика
Интернет-ресурсы		
1	http://www.consultant.ru	Справочно-правовая система. Содержит законодательную базу, нормативно-правовое обеспечение, статьи.
2	http://www.cbr.ru	Официальный сайт Центрального банка России. Содержит

№	Наименование ресурса	Краткая характеристика
		нормативные акты в области валютного регулирования и валютного контроля, инструкции по осуществлению операций с валютой, статистическую информацию по валютным курсам, платежному балансу
3	http://www.minfin.ru	Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации
4	http://www.rbk.ru	РосБизнесКонсалтинг — информационное агентство
5	www.wcoomd.org	Сайт Всемирной таможенной организации
6	www.worldcustomsjournal.org	Международный таможенный электронный журнал
7	www.customs.ru	Официальный сайт Федеральной таможенной службы
Программное обеспечение, обеспеченное лицензией		
1.	Операционная система MS Windows 7 Pro	Dream Spark Premium Electronic Software Delivery (3 years) Renewal по договору - Сублицензионный договор № Tr000074357/КНВ 17 от 01 марта 2016 г.
Электронные библиотечные системы		
1.	Электронная библиотека «Ю-райт» https://www.biblio-online.ru	Фонд электронной библиотеки составляет более 4000 наименований и постоянно пополняется новинками, в большинстве своем это учебники и учебные пособия для всех уровней профессионального образования от ведущих научных школ с соблюдением требований новых ФГОСов.
2.	http://www.iprbookshop.ru	Электронно-библиотечная система IPRbooks — научно-образовательный ресурс для решения задач обучения в России и за рубежом. Уникальная платформа ЭБС IPRbooks объединяет новейшие информационные технологии и учебную лицензионную литературу. Контент ЭБС IPRbooks отвечает требованиям стандартов высшей школы, СПО, дополнительного и дистанционного образования. ЭБС IPRbooks в полном объеме соответствует требованиям законодательства РФ в сфере образования
3.	www.elibrary.ru	Электронная библиотека с большим количеством статей в научных журналах, в том числе полнотекстовых, и монографий

3. Методические рекомендации к выполнению рефератов

Одной из форм контроля при изучении курса является выполнение и защита рефератов по отдельным темам рабочей программы дисциплины. Темы рефератов выбираются студентом самостоятельно или назначаются преподавателем.

Требования к выполнению реферативной работы:

1. Тема реферативной работы выбирается студентом самостоятельно таким образом, чтобы внутри одной группы темы не повторялись.
2. Реферативная работа выполняется студентом самостоятельно и предполагает подбор литературы по выбранной теме и анализ данной литературы.
3. В работе должна быть полностью раскрыта выбранная тема.
4. Реферативная работа оформляется на русском языке в соответствии со стандартом и не должна содержать грамматических и стилистических ошибок. Объем основной части реферата не должен превышать 20 печатных страниц.
5. Обязательными разделами реферата являются (в порядке расположения в работе):
 - титульный лист;
 - лист замечаний;

- содержание с указанием страниц, соответствующее тексту реферата;
- введение;
- основная часть;
- заключение – собственное мнение автора о реферируемой проблеме;
- библиографический список.

6. Реферативная работа должна быть напечатана с использованием компьютера и принтера на одной стороне листа белой бумаги формата А4, через полтора интервала. Цвет шрифта должен быть черным, размер – 14, гарнитура – Times New Roman, текст располагается по ширине (формату) с включенным переносом слов. Текст работы следует печатать, соблюдая следующие размеры полей: правое – 10 мм, верхнее и нижнее – 20 мм, левое – 30 мм. Разрешается использовать компьютерные возможности акцентирования внимания на определенных терминах, формулах, применяя шрифты разной гарнитуры (курсив, размер, жирность). Допускается написание текста от руки разборчивым почерком с интервалом между строк 8 мм синими, фиолетовыми или черными чернилами.

7. Страницы работы следует нумеровать арабскими цифрами, соблюдая сквозную нумерацию по всему тексту. Номер страницы проставляют в центре нижней части листа без точки. Титульный лист включается в общую нумерацию страниц работы. Номер страницы на титульном листе не проставляют.

8. Обязательными в тексте являются ссылки на реферируемые источники. Ссылки приводятся в соответствие с библиографическим списком и указанием страниц.

9. Количество источников, на основании которых написан реферат, должно быть не менее пяти, причем в это количество не включаются учебники и учебные пособия по курсу. Не рекомендуется использовать в качестве источников газетные материалы.

10. Выполненная реферативная работа сдается на проверку.

11. Проверенная работа возвращается студенту, и после устранения замечаний (при наличии таковых) защищается. Защита реферата проводится однократно в устной форме и представляет собой собеседование по теме реферата или публичное выступление (на лекции, семинаре или конференции).

12. Оценка за реферат выставляется после защиты. Если работа представляет из себя результат копирования какого-либо одного источника, она аннулируется и выполняется заново; тема назначается преподавателем. При выполнении работы с нарушением действующего законодательства РФ в области авторских прав работа аннулируется и повторно не выполняется.

4. Методические рекомендации для выполнения самостоятельной работы

Для успешного усвоения материала обучающийся должен кроме аудиторной работы заниматься самостоятельно. Самостоятельная работа является активной учебной деятельностью, направленной на качественное решение задач самообучения, самовоспитания и саморазвития. Самостоятельная работа обучающихся выполняется без непосредственного участия преподавателя, но по его заданию и в специально отведённое для этого время. Условием эффективности самостоятельной работы обучающихся является ее систематическое выполнение.

Цели и задачи самостоятельной работы:

- расширение и углубление теоретических знаний;
- формирование и развитие навыков самостоятельной работы с литературными и Internet-источниками информации;
- привитие навыков анализа, синтеза, сравнения, обобщения и использования полученной информации;
- приобретение практических навыков работы с документами разного уровня сложности и навыков конспектирования;

- приобретение навыков использования полученной информации в соответствии с поставленными задачами и с учетом действующего законодательства РФ в области авторских прав

Способы организации самостоятельной работы

- работа с литературными источниками информации;
- работа с Internet- источниками информации и электронными библиотеками;
- поиск источников информации для решения поставленных вопросов
- обработка полученной информации с учетом поставленных задач и с учетом действующего законодательства РФ в области авторских прав

Самостоятельная работа направлена на углубление и закрепление знаний и умений, комплекса профессиональных компетенций, повышение творческого потенциала. Самостоятельная работа заключается в проработке тем лекционного материала, поиске и анализе литературы из учебников, учебно-методических пособий и электронных источников информации по заданной проблеме, изучении тем, вынесенных на самостоятельную проработку, подготовке к семинарским занятиям, выполнению творческих индивидуальных работ.

Формой итогового контроля по дисциплине является экзамен. Обучающиеся получают допуск к экзамену только после выполнения всех видов самостоятельной работы предусмотренных рабочей программой дисциплины. Обучающиеся, не выполнившие все виды самостоятельной работы, являются задолжниками и к экзамену не допускаются.

Виды самостоятельной работы при изучении учебной дисциплины:

Самостоятельное изучение тем дисциплины.

Подготовка докладов

Методические рекомендации к устному опросу

Устный опрос — метод контроля, позволяющий не только опрашивать и контролировать знания обучающихся, но и сразу же поправлять, повторять и закреплять знания, умения и навыки.

Устный опрос позволяет поддерживать контакт с обучающимися, корректировать их мысли; развивает устную речь (монологическую, диалогическую); развивает навыки выступления перед аудиторией.

Принято выделять два вида устного опроса:

- фронтальный (охватывает сразу несколько обучающихся);

-индивидуальный (позволяет сконцентрировать внимание на одном обучающимся).

Самостоятельное изучение темы

Самостоятельная работа предполагает тщательное освоение обучающимися учебной и научной литературы по изучаемым темам дисциплины.

При самостоятельном изучении основной рекомендованной литературы обучающимся необходимо обратить главное внимание на узловые положения, излагаемые в изучаемом тексте. Для этого следует внимательно ознакомиться с содержанием источника информации, структурировать его и выделить в нем центральное звено. Обычно это бывает ключевое определение или совокупность существенных характеристик рассматриваемого объекта. Для того чтобы убедиться, насколько глубоко усвоено содержание темы, в конце соответствующих глав и параграфов учебных пособий обычно дается перечень контрольных вопросов, на которые обучающийся должен давать четкие и конкретные ответы.

Работа с дополнительной литературой предполагает умение обучающихся выделять в ней необходимый аспект исследуемой темы.

Дополнительную литературу следует изучать комплексно и всесторонне на базе освоенных основных источников.

Обязательный элемент самостоятельной работы обучающихся со специальной литературой – ведение необходимых записей. Общепринятыми формами записей являются опорный конспект, презентация

Методические рекомендации по составлению планов - конспектов

Основные требования

План – конспект (опорный конспект) призван выделить главные объекты изучения, дать им краткую характеристику, используя символы, отразить связь с другими элементами. Основная цель опорного конспекта – графически представить осмысленный и структурированный информационный массив по заданной теме (проблема). В его составлении используются различные базовые понятия, термины, знаки (символы) — опорные сигналы.

Опорный конспект представляет собой систему взаимосвязанных геометрических фигур, содержащих блоки концентрированной информации в виде ступенек логической лестницы; рисунка с дополнительными элементами и др.

Для создания опорного конспекта необходимо: изучить информацию по теме, выбрать главные и второстепенные элементы; установить логическую связь между выбранными элементами; представить характеристику элементов в очень краткой форме; выбрать опорные сигналы для акцентирования главной информации и отобразить в структуре работы; оформить работу.

Критерии оценивания:

Результатом оценивания является отметка «зачтено». Работа оценивается по следующим критериям:

- 1) соответствие содержания теме;
- 2) корректная структурированность информации;
- 3) наличие логической связи изложенной информации;
- 4) аккуратность и грамотность изложения;
- 5) соответствие оформления требованиям;
- 6) работа сдана в срок.

Работа считается засчитанной, если она отвечает требованиям более половины критериев.

Методические рекомендации по составлению информационных сообщений (докладов)

Информационное сообщение (доклад) – есть результат процессов преобразования формы и содержания документов с целью их изучения, извлечения необходимых сведений, а также их оценки, сопоставления, обобщения и представления в устной форме (защиты)

Требования к оформлению

Объем информационных сообщений (докладов) – до 5 полных страниц текста, набранного в текстовом редакторе Word, шрифтом – TimesNewRoman, 14 шрифтом с одинарным межстрочным интервалом, параметры страницы – поля со всех сторон по 20 мм.

Ссылки на литературу концевые, 10 шрифтом. В названии следует использовать заглавные буквы, полужирный шрифт, при этом не следует использовать переносы; выравнивание осуществлять по центру страницы. Данные об авторе указываются 14 шрифтом (курсивом) в правом верхнем углу листа.

Методические рекомендации по подготовке и участию в семинарском занятии

Семинары (от лат. *seminarium* – рассадник) являются продолжением лекционных форм обучения и служат для осмысления и более глубокого изучения теоретических проблем, а также выработке навыков использования знаний. Семинарское занятие дает обучающемуся возможность проверить, уточнить, систематизировать знания, овладеть терминологией и свободно ею оперировать, научиться точно и доказательно выражать свои мысли на языке конкретной науки, анализировать факты, вести диалог, дискуссию, оппонировать.

На семинаре основную роль играет функция обобщения и систематизации знаний. Семинар требует от обучающихся довольно высокого уровня самостоятельности – умения работать с несколькими источниками, сравнивать, как один и тот же вопрос излагается различными авторами, делать собственные обобщения и выводы. Для повышения эффективности такой работы используются разнообразные формы семинаров, а также семинарско-практические занятия, которые содержат в себе еще и творческую составляющую, позволяющую обучающимся в разных формах формировать не только познавательный опыт, но практические навыки будущей профессиональной деятельности.

Однако для того, чтобы эффективно подготовиться к семинарскому занятию любого вида, необходимо помнить ряд правил-рекомендаций общего характера:

1. Семинар — это учебное занятие, организуемое в представления докладов

2. По форме проведения эти занятия могут быть организованы как беседа по заранее предложенным вопросам, подготовка докладов или рефератов - коллоквиум.

3. Каждому обучающемуся предоставляется возможность выступить с подготовленным сообщением, сделать дополнение или принять участие в анализе выступлений других участников семинара.

4. При подготовке сообщения следует учесть логику изложения, аргументированность доказательств, требование к лаконичности, продумать план сообщения.

5. Подготовка к занятию начинается с изучения литературы по теме семинара. Поиск информации является одной из важных компетентностей современного профессионала. Поэтому, помимо предложенных источников информации, обучающиеся при подготовке к семинару опираются и на те источники (статьи, монографии, интернет-ресурсы и проч.), которые нашли самостоятельно.

Во время проведения коллоквиума происходит обсуждение под руководством преподавателя широкого круга проблем.

В ходе группового обсуждения обучающиеся учатся высказывать свою точку зрения по определенному вопросу, защищать свое мнение, применяя знания полученные на занятиях по дисциплине и при подготовке к коллоквиуму.

Аргументируя и отстаивая свое мнение, обучающийся демонстрирует, насколько глубоко и осознано он усвоил изученный материал.

ПОМНИТЕ: на семинарском занятии от вас ждут не унылого и пресного воспроизведения чужого текста, а активности, выражения самостоятельно найденной позиции, конструктивного разрешения профессионально значимых проблем, сопоставления фактов и идей, оценочных суждений. Все это приблизит вас к реалиям своей профессиональной деятельности.

Методические рекомендации по работе с нормативно-правовыми актами

Самостоятельная работа призвана, прежде всего, сформировать у студентов навыки работы с нормативно-правовыми актами. При их анализе необходимо научиться правильно фиксировать основные реквизиты документа (полное официальное название, когда и каким государственным органом был принят, кем и когда подписан, где опубликован), порядок вступления в силу и сферу действия.

В процессе изучения правовых источников очень важно правильно определить причины и исторические условия принятия данного правового документа. Необходимо уяснить главное, сущностное - почему, с какой целью государством был разработан и принят настоящий правовой акт, чем обусловлено его появление именно в это время, каков его социальный смысл. Следует обратить внимание на терминологию изучаемого источника, без знания которой невозможно усвоить ключевые положения изучаемой дисциплины. В этих целях, как показывает опыт, незаменимую помощь оказывают всевозможные юридические справочные издания, прежде всего, энциклопедического характера.

Методические рекомендации по работе с юридической литературой

В рамках самостоятельной подготовки должно быть особое внимание уделено работе с юридической литературой.

Ввиду такого обилия информации и насыщенности книжного рынка, возникает необходимость в ходе самоподготовки осваивать методику поиска литературы и оценки содержащейся в ней информации.

Наиболее традиционными и привычными для российских студентов (да и преподавателей) являются следующие способы отыскания литературы: работа с библиографическими изданиями в библиотеках; изучение специальных выпусков отсылок к литературе, систематизированных по отраслям права, разделам, либо конкретным проблемам;

использование библиотечных каталогов, которые в настоящее время представлены преимущественно в виде компьютерной информации.

В порядке совета можно выделить несколько способов оценки научного текста:

во-первых, определение предназначенности работы - полемическая, альтернативная, острокритическая, традиционная;

во-вторых, сопоставление даты издания книги или журнала и изменений в законе, учитывая тенденции развития науки (например, выбирая учебник желательно руководствоваться именно этим способом);

в-третьих, сопоставление хотя бы нескольких литературных источников, с тем, чтобы действительно оценить полноту разработки предмета, уровень и объем проводимых соображений;

в-четвертых, консультирование с ведущим преподавателем по вопросам того или иного издания.

В ходе работы с литературой студент должен знакомиться с опубликованной и неопубликованной судебной практикой, составлять ее краткие обзоры и представлять на обсуждение на семинарском занятии либо на заседании научной студенческой конференции.

Важным моментом является также и то, чтобы самоподготовка студентов по определенной проблематике проводилась с учетом времени изучения данной темы по учебному плану.

Царевская Елена Александровна,

Старший преподаватель кафедры международного бизнеса и туризма АмГУ

Ценообразование во внешней торговле: Сборник учебно-методических материалов для специальности 38.05.02 «Таможенное дело». - Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2017. - 38 с.

Усл. печ. л.