

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о подписи:
ФИО: Выборнова Любовь Алексеевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 06.08.2023
Уникальный программный ключ:
c3b3b9c625f6c113afa2a2c42baff9e05a38b76e

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Товольский государственный университет сервиса» (ФГБОУ ВО «ПВГУС»)

Кафедра экономики и бизнеса

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б.1.О.04.16 «Обоснование контрактных цен и ценообразование во внешней торговле»

Специальность:
38.05.02 «Таможенное дело»

Направленность (профиль):
«Таможенное дело»

Квалификация выпускника: **специалист таможенного дела**

Рабочая программа дисциплины «Обоснование контрактных цен и ценообразование во внешней торговле» разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования - *специалитет* по специальности 38.05.02 «Таможенное дело», утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 25.11.2020 № 1453.

Составители:

К.э.н.

(ученая степень, ученое звание)

Колодина О.Н.

(ФИО)

РПД обсуждена на заседании кафедры экономики и бизнеса
«26» ноября 2023 г., протокол № 3

Заведующий кафедрой

К.э.н., доцент

(уч.степень, уч.звание)

Скорниченко Н.Н.

(ФИО)

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Цель освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является:

- формирование у обучающихся общепрофессиональных компетенций в области использования нормативно-правовых актов.

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Основание (ПС) *для профессиональных компетенций
ОПК-1. Способен применять знания в сфере экономики и управления, анализировать потенциал и тенденции развития российской и мировой экономик для решения практических и (или) исследовательских задач в профессиональной деятельности	ИОПК-1.1. Использует понятийный аппарат в сфере экономики и управления, российские и зарубежные источники научных знаний и экономической информации для решения практических и (или) исследовательских задач в профессиональной деятельности ИОПК-1.2. Анализирует потенциал и тенденции развития российской и мировой экономик на основе финансово-экономических показателей на макро- и мезоуровне	Знает: методы обоснования цен внешнеторговых контрактов; методы затратного, рыночного и параметрического ценообразования; роль и место цен и ценообразования в современной экономике и во внешнеторговых сделках; Умеет: осуществлять расчет цен внешнеторговых контрактов; Владеет: методами обоснования цен внешнеторговых контрактов;	
ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку, анализ данных для решения профессиональных задач, информирования органов государственной власти и общества на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	ИОПК-2.1. Осуществляет выбор методов и инструментов сбора и обработки данных для решения поставленных профессиональных задач; ИОПК-2.2. Осуществляет сбор, обработку и статистический анализ данных для решения поставленных профессиональных задач; ИОПК-2.3. Осуществляет выбор информационных технологий и программных средств для решения поставленных профессиональных задач	Знает: теоретические и практические основы ценообразования на внутреннем и мировом рынках; основные показатели, необходимые для анализа конъюнктуры товарных рынков для обоснованного определения контрактной цены; требования, предъявляемые к конкурентным материалам; основные группы поправок, вносимых в цены конкурентных материалов; особенности ценообразования на биржевые и аукционные товары; основные стратегии и методы трансфертного ценообразования; Умеет: с помощью современного инструментария обосновать контрактные цены путем приведения к различным условиям международного договора; проводить контрактное ценообразование, используя доступные конкурентные материалы; анализировать	

		ценовую конъюнктуру мировых и внутренних рынков основных товарных групп, участвующих в экспортно-импортных операциях Владеет: навыками внесения коммерческих и технико-экономических поправок в цены конкурентных материалов;	
ОПК-4. Способен применять положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов при решении задач в профессиональной деятельности	ИОПК – 4.2. Применять положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов при решении задач в профессиональной деятельности	Знает: отечественные и международные правовые акты в области контрактного ценообразования; Умеет: выбирать конкурентные материалы в качестве базы для расчета контрактных цен Владеет: навыками применения положений международных, национальных правовых актов и нормативных документов при решении задач в профессиональной деятельности	
ОПК-6. Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	ИОПК-6.2. Применяет современные информационные технологии (в том числе большие данные) и программные средства при решении задач профессиональной деятельности	Знает: источники ценовой информации о ввозимых на территорию РФ товарах (состав и структура ценовой информации); принципы формирования системы ценовой информации Умеет: работать с источниками ценовой информации; обеспечивать информацией в области ценообразования во внешней торговле при осуществлении таможенных операций Владеет: навыками работы использования информационных технологий; навыками содержательной интерпретации и графической визуализации результатов анализа ценовой информации;	

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина относится к обязательной части, Блока 1. Дисциплины (модули) программы специалитета (Б.1.О.04.Общепрофессиональный модуль).

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Объем и структура дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет **3 з.е. (108 час.)**, их распределение по видам работ и семестрам представлено в таблице.

Виды учебных занятий и работы обучающихся	Трудоемкость, час
Общая трудоемкость дисциплины, час	108
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (всего), в т.ч.:	36/ 8
занятия лекционного типа (лекции)	18 / 4
занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия)	18/4
Самостоятельная работа всего, в т.ч.:	72/ 96
Самоподготовка по темам (разделам) дисциплины	72/96
Контроль (часы на экзамен, зачет)	- / 4
Промежуточная аттестация	Зачет

Примечание: -/- объем часов соответственно для очной, заочной форм обучения

Дисциплина реализуется посредством проведения контактной работы с обучающимися (включая проведение текущего контроля успеваемости), самостоятельной работы обучающихся и промежуточной аттестации.

В процессе освоения дисциплины может применяться электронное обучение и дистанционные образовательные технологии.

В процессе освоения дисциплины обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде и электронно-библиотечным системам.

3.1. Содержание дисциплины, структурированное по темам

Планируемые результаты освоения: код формируемой компетенции и индикаторы достижения компетенций	Наименование разделов, тем	Виды учебной работы			Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
		Контактная работа		Самостоятельная работа, час	
		Лекции, час	Практические занятия, час		
ОПК1: ИОПК-1.1 - ИОПК-1.2 ОПК-2: ИОПК-2.1- ИОПК-2.3 ОПК-4: ИОПК-4.2 ОПК-6: ИОПК-6.2	ТЕМА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ. МЕТОДОЛОГИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ Содержание лекции: 1. Общая теория ценообразования 2. Методология ценообразования 3. Структура и система цен	2 / 0			Устный опрос по теме Решение практических заданий (решение разноуровневых задач)
	Практическое занятие № 1. Теоретические основы ценообразования. Методология ценообразования		2 / 1		
	Самостоятельная работа. Самостоятельное изучение учебных материалов			12/16	
ОПК1: ИОПК-1.1 - ИОПК-1.2 ОПК-2: ИОПК-2.1- ИОПК-2.3 ОПК-4: ИОПК-4.2 ОПК-6: ИОПК-6.2	ТЕМА 2. МЕХАНИЗМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ Содержание лекции: 1. Виды контрактных цен 2. Состав и структура контрактной цены 3. Способы фиксации цены во внешнеторговом контракте 4. Базис цены во внешнеторговом контракте	4/1			Устный опрос по теме Решение практических заданий (решение разноуровневых задач)
	Практическое занятие № 2. Механизм ценообразования во внешней торговли		2/0		
	Самостоятельная работа. Самостоятельное изучение учебных материалов			12/16	
ОПК1: ИОПК-1.1 - ИОПК-1.2 ОПК-2: ИОПК-2.1- ИОПК-2.3 ОПК-4: ИОПК-4.2 ОПК-6: ИОПК-6.2	ТЕМА 3. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ). ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ВО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ. ИСТОЧНИКИ ЦЕНОВОЙ ИНФОРМАЦИИ Содержание лекции: 1. Ценовая политика и ценовая стратегия предприятия (фирмы) 2. Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности фирмы. Источники ценовой информации	2/1			Устный опрос по теме Решение практических заданий (решение кейс - задач, выполнение письменного задания) Деловая игра
	Практическое занятие № 3. Ценовая политика предприятия (фирмы). Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности фирмы. Источники ценовой информации		2/1		
	Самостоятельная работа. Самостоятельное изучение учебных материалов			12/16	
ОПК1: ИОПК-1.1 - ИОПК-1.2 ОПК-2: ИОПК-2.1- ИОПК-2.3 ОПК-4: ИОПК-4.2 ОПК-6: ИОПК-6.2	ТЕМА 4. МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА. Содержание лекции: 1. Методология формирования цены внешнеторгового контракта. 2. Внесение коммерческих поправок в контрактные цены. 3. Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки	4/1			Устный опрос по теме Решение практических заданий (решение разноуровневых задач, анализ кейс -задач) Тестирование
	Практическое занятие № 4. Методология формирования цены внешнеторгового контракта		6/1		
	Самостоятельная работа.			12/16	

Планируемые результаты освоения: код формируемой компетенции и индикаторы достижения компетенций	Наименование разделов, тем	Виды учебной работы			Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
		Контактная работа		Самостоятельная работа, час	
		Лекции, час	Практические занятия, час		
	Самостоятельное изучение учебных материалов				
ОПК1: ИОПК-1.1 - ИОПК-1.2 ОПК-2: ИОПК-2.1- ИОПК-2.3 ОПК-4: ИОПК-4.2 ОПК-6: ИОПК-6.2	ТЕМА 5. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК Содержание лекции: 1. Контрактная цена – основа расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок. 2. Контрактная цена – база для определения таможенной стоимости и таможенных платежей	2/1			<i>Устный опрос по теме Решение практических заданий (решение разноуровневых задач)</i>
	Практическое занятие № 5. Анализ эффективности внешнеторговых сделок		4/1		
	Самостоятельная работа. Самостоятельное изучение учебных материалов			12/16	
ОПК1: ИОПК-1.1 - ИОПК-1.2 ОПК-2: ИОПК-2.1- ИОПК-2.3 ОПК-4: ИОПК-4.2 ОПК-6: ИОПК-6.2	ТЕМА 6. ПРОВЕРКА ОБОСНОВАННОСТИ КОНТРАКТНЫХ ЦЕН ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ Содержание лекции: 1. Основы взаимодействия с таможенными органами по вопросам обоснования контрактных цен. 2. Налоговые аспекты внешнеторгового ценообразования.	4/0			<i>Устный опрос по теме Решение практических заданий (решение разноуровневых задач, анализ кейс - задач) Тестирование</i>
	Практическое занятие № 6. Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами		2/0		
	Самостоятельная работа. Самостоятельное изучение учебных материалов			12/16	
	ИТОГО	18 / 4	18 / 4	72 / 96	

Примечание: -/- объем часов соответственно для очной, заочной форм обучения

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Общие методические рекомендации по освоению дисциплины, образовательные технологии

Дисциплина реализуется посредством проведения контактной работы с обучающимися (включая проведение текущего контроля успеваемости), самостоятельной работы обучающихся и промежуточной аттестации.

При проведении учебных занятий по дисциплине обеспечивается развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплины в форме курса, составленного на основе результатов научных исследований, проводимых университетом, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов **образовательных технологий**:

- балльно-рейтинговая технология оценивания;
- электронное обучение;
- проблемное обучение;
- разбор конкретных ситуаций;
- информационные технологии: Miro, Google-документы, Zoom;

Для оценки знаний, умений, навыков и уровня сформированности компетенции по дисциплине применяется балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости студентов. В основу балльно-рейтинговой системы положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга студента осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости. Максимальное количество баллов в семестре – 100.

4.2. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины на занятиях лекционного типа

Лекционный курс предполагает систематизированное изложение основных вопросов тематического плана. В ходе лекционных занятий раскрываются базовые вопросы в рамках каждой темы дисциплины. Обозначаются ключевые аспекты тем, а также делаются акценты на наиболее сложные и важные положения изучаемого материала.

Лекционные занятия проводятся в поточной аудитории с применением мультимедийного проектора в виде учебной презентации или в ЭИОС университета.

В ходе лекционных занятий рекомендуется конспектирование учебного материала. Возможно ведение конспекта лекций в виде интеллект-карт. Отдельные темы предлагаются для самостоятельного изучения (конспектируются).

Материалы лекций являются опорной основой для подготовки обучающихся к практическим занятиям / лабораторным работам и выполнения заданий самостоятельной работы, а также к мероприятиям текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине.

4.3. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины на занятиях семинарского типа/ на практических занятиях

Практические (семинарские) занятия представляют собой детализацию лекционного теоретического материала, проводятся в целях закрепления курса и охватывают все основные разделы. Основной формой проведения семинаров и практических занятий является обсуждение наиболее проблемных и сложных вопросов по отдельным темам, а также решение задач и разбор примеров и ситуаций в аудиторных условиях.

Практические (семинарские) занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;

- получение умений и навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;

- подведение итогов занятий по рейтинговой системе, согласно технологической карте дисциплины.

Практические занятия организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает: решение прикладных задач (решение разноуровневых задач) – тема 1, 2, 4, 5, 6; анализ кейс – задач – тема 3, 4, 6; выполнение письменных заданий – тема 3; проведение деловой игры – тема 3.

4.4. Методические указания по самостоятельной работе обучающихся

Самостоятельная работа обеспечивает подготовку обучающегося к аудиторным занятиям и мероприятиям текущего контроля и промежуточной аттестации по изучаемой дисциплине. Результаты этой подготовки проявляются в активности обучающегося на занятиях и в качестве выполненных практических заданий и других форм текущего контроля.

Самостоятельная работа студентов включает:

1. Изучение учебной литературы по курсу.
2. Решение практических ситуаций и задач
3. Работу с ресурсами Интернет
4. Решение практических ситуаций в виде кейсов
5. Подготовку к тестированию по темам курса
6. Подготовку к промежуточной аттестации по курсу.

При выполнении заданий для самостоятельной работы рекомендуется проработка материалов лекций по каждой пройденной теме, а также изучение рекомендуемой литературы.

Для обучающихся по заочной форме обучения самостоятельная работа является основным видом учебной деятельности.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный учебный курс, созданный в ЭИОС университета <http://sdo.tolgas.ru/>

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Вся литература, включенная в данный перечень, представлена в виде электронных ресурсов в электронной библиотеке университета (ЭБС). Литература, используемая в печатном виде, представлена в научной библиотеке университета в объеме не менее 0,25 экземпляров на одного обучающегося.

Основная литература

1. Афонин, П. Н. Ценообразование во внешней торговле : учеб. пособие для студентов по специальности Тамож. дело / П. Н. Афонин, Е. В. Дробот. - Санкт-Петербург : Троиц. мост, 2016. - 232 с. : ил. - (Учебное пособие). - ISBN 978-5-9908002-1-2 : 686-00. - Текст : непосредственный.

2. Международный маркетинг : учеб. пособие для направления "Менеджмент" и специальности "Маркетинг" / Н. А. Нагапетьянц, О. Н. Романенкова, Н. Г. Каменева [и др.] ; под ред. Н. А. Нагапетьянца. - Документ read. - Москва : Вузов. учеб. [и др.], 2018. - 292 с. - URL: <https://znanium.com/read?id=370882> (дата обращения: 13.01.2021). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-9558-0219-0. - 978-5-16-004983-0. - Текст : электронный.

3. Моисеева, Н. К. Международный маркетинг и бизнес : учеб. пособие / Н. К. Моисеева. - Документ read. - Москва : КУРС [и др.], 2019. - 270 с. - Прил. - Тесты. - URL: <https://znanium.com/read?id=354913> (дата обращения: 15.10.2020). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-905554-30-8. - 978-5-16-006443-7. - Текст : электронный.

4. Моргунов, В. И. Международный маркетинг : учеб. для вузов по направлениям подгот. "Экономика", "Менеджмент", "Торговое дело" (квалификация (степень) "бакалавр") / В. И. Моргунов, С. В. Моргунов. - 4-е изд., стер. - Документ read. - Москва : Дашков и К, 2020. - 182 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - URL: <https://znanium.com/read?id=358274> (дата обращения: 17.12.2020). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-394-03802-0. - Текст : электронный.

5. Свинухов, В. Г. Таможенное право : учебник / В. Г. Свинухов, С. В. Сенотрусова. - Документ read. - Москва : Магистр [и др.], 2018. - 368 с. - Список сокр. - Прил. - URL: <https://znanium.com/read?id=368358> (дата обращения: 17.12.2020). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-9776-0262-4. - 978-5-16-006534-2. - Текст : электронный.

6. Таможенное право : учебник / О. Ю. Бакаева, Н. Н. Лайченкова, Ю. М. Литвинова [и др.] ; отв. ред. О. Ю. Бакаева. - 3-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - Москва : Норма [и др.], 2020. - 592 с. - URL: <https://new.znanium.com/read?id=345028> (дата обращения: 15.10.2020). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-91768-641-7. - 978-5-16-107609-5. - Текст : электронный.

7. Ценообразование : учеб. для вузов по направлению "Экономика" и др. экон. специальностям / В. К. Бурлачков, Е. С. Глазова, О. А. Гришина [и др.] ; Рос. эконом. ун-т им. Г. В. Плеханова, под ред. В. А. Слепова. - 3-е изд., перераб. и доп. - Документ read. - Москва : Магистр [и др.], 2022. - 304 с. - Должностная инструкция специалиста по ценообразованию. - URL: <https://znanium.com/read?id=387149> (дата обращения: 14.12.2021). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - 978-5-16-102964-0. - Текст : электронный.

Дополнительная литература

8. Международная торговля и организация внешнеторговой деятельности : учебно-методическое пособие / О.В. Пименова. - Ульяновск : УлГУ, 2019. - 100 с. - URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_41595528_47625100.pdf (дата обращения: 14.12.2021). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

9. Ценообразование и ценовая политика компании : учебное пособие / В.В. Лизовская. - СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2018. - 92 с. - URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_35563494_73517129.pdf (дата обращения: 14.12.2021). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-7310-4294-9 - Текст : электронный.

10. Ценообразование во внешней торговле : учебное пособие / К.В. Горохова. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2023. – 61 с. – URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_50314937_28344094.pdf дата обращения: 14.12.2021). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-7310-6041-7 - Текст : электронный.

Нормативно-правовые акты

1. Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) - Текст : электронный // КонсультантПлюс : сайт. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 30.03.2021).

2. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза : (ред. от 29.05.2019) : (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) - Текст : электронный // КонсультантПлюс : сайт. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 30.03.2021).

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ - Текст : электронный // КонсультантПлюс : сайт. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 30.03.2021).

4. О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : Федеральный закон от 03.08.2018 № 289-ФЗ (последняя ред.) : [принят Гос. Думой 26 июля 2018 г. : одобрен Советом Федерации 28 июля 2018 г.]. – Текст : электронный // КонсультантПлюс : сайт. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 30.03.2021).

5. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2020» - Текст : электронный // КонсультантПлюс : сайт. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 30.03.2021).

5.2. Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы, интернет-ресурсы

1. eLIBRARY.RU : научная электронная библиотека : сайт. – Москва, 2000 - . - URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 09.02.2021). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный.

2. КонсультантПлюс : справочная правовая система : сайт / ЗАО «КонсультантПлюс». – Москва, 1992 - . - URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 09.02.2021). - Текст : электронный.

3. Федеральная таможенная служба : сайт. - Москва, 2004 - . - URL: <https://customs.gov.ru/> (дата обращения: 30.03.2021). - Текст: электронный

4. Открытое образование [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://openedu.ru/>. - Загл с экрана.

5. Polpred.com. Обзор СМИ. Полнотекстовая, многоотраслевая база данных (БД) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://polpred.com/>. – Загл. с экрана.

6. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса : сайт / ФГБОУ ВО «ПВГУС». – Тольятти, 2010 - . - URL. : <http://elib.tolgas.ru> (дата обращения 09.02.2021). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

7. Электронно-библиотечная система Znanium.com : сайт / ООО "ЗНАНИУМ". – Москва, 2011 - . - URL: <https://znanium.com/> (дата обращения 09.02.2021). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

8. Электронно-библиотечная система Лань : сайт / ООО "ЭБС ЛАНЬ". - Москва, 2011 - . - URL: <https://e.lanbook.com/> (дата обращения 09.02.2021). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

5.3. Программное обеспечение

Информационное обеспечение учебного процесса по дисциплине осуществляется с использованием следующего программного обеспечения (лицензионного и свободно распространяемого), в том числе отечественного производства:

№ п/п	Наименование	Условия доступа
1	Microsoft Windows	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
2	Microsoft Office	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
3	КонсультантПлюс	из внутренней сети университета (лицензионный договор)
4	СДО MOODLE	из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет (лицензионный договор)

6. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных учебным планом и рабочей программой дисциплины, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения.

Занятия лекционного типа. Учебные аудитории для занятий лекционного типа укомплектованы мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации (стационарные или переносные наборы демонстрационного оборудования (проектор, экран, компьютер/ноутбук), учебно-наглядные пособия (презентации по темам лекций), обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие данной программе дисциплины.

Занятия семинарского типа. Учебные аудитории для занятий семинарского типа укомплектованы мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации (стационарные или переносные наборы демонстрационного оборудования (проектор, экран, компьютер/ноутбук).

Промежуточная аттестация. Для проведения промежуточной аттестации по дисциплине используются компьютерные классы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета и/или учебные аудитории, укомплектованные мебелью и техническими средствами обучения.

Самостоятельная работа. Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде университета. Для организации самостоятельной работы обучающихся используются:

компьютерные классы университета;

библиотека (медиазал), имеющая места для обучающихся, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и сети Интернет.

Электронная информационно-образовательная среда университета (ЭИОС). Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде университета (ЭИОС) <http://sdo.tolgas.ru/> из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", как на территории университета, так и вне ее.

ЭИОС университета обеспечивает:

доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), программам практик, электронным учебным изданиям и электронным образовательным ресурсам, указанным в рабочих программах дисциплин (модулей), программах практик;

формирование электронного портфолио обучающегося, в том числе сохранение его работ и оценок за эти работы.

В случае реализации образовательной программы с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий ЭИОС дополнительно обеспечивает:

фиксацию хода образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации и результатов освоения образовательной программы;

проведение учебных занятий, процедур оценки результатов обучения, реализация которых предусмотрена с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий;

взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействия посредством сети "Интернет".

7. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения. Для этого требуется заявление студента (его законного представителя) и заключение психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК).

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида, могут предлагаться следующие варианты восприятия учебной информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей, в том числе с применением электронного обучения и дистанционных технологий:

- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

8.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Для оценки знаний, умений, навыков и уровня сформированности компетенции по дисциплине применяется балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости студентов. В основу балльно-рейтинговой системы положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга студента осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости. Максимальное количество баллов в семестре – 100.

Шкала оценки результатов освоения дисциплины, сформированности результатов обучения

Форма проведения промежуточной аттестации	Шкалы оценки уровня сформированности результатов обучения		Шкала оценки уровня освоения дисциплины		
	Уровневая шкала оценки компетенций	100 балльная шкала, %	100 балльная шкала, %	5-балльная шкала, дифференцированная оценка/балл	недифференцированная оценка
Зачет	допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	не зачтено
	пороговый	61-85,9	61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
			70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
	повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации в соответствии с набранными за семестр баллами (по накопительному рейтингу). Студентам, набравшим в ходе текущего контроля успеваемости по дисциплине от 61 до 100 баллов и выполнившим все обязательные виды запланированных учебных занятий, по решению преподавателя без прохождения промежуточной аттестации выставляется оценка в соответствии со шкалой оценки результатов освоения дисциплины.

Результат обучения считается сформированным (повышенный уровень), если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует повышенному уровню сформированности результатов обучения.

Результат обучения считается сформированным (пороговый уровень), если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует пороговому уровню сформированности результатов обучения.

Результат обучения считается несформированным, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет задания, не демонстрирует необходимых умений, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже 61, что соответствует допороговому уровню.

Формы текущего контроля успеваемости

Формы текущего контроля	Количество контрольных точек	Количество баллов за 1 контр. точку	Макс. возм. кол-во баллов
Вопросы для обсуждения или доклады/сообщения	6	3	18
Тестирование по темам лекционных занятий	2	10	20
Решение практических заданий	6	7	42
Деловая игра	1	10	10
Творческий рейтинг (участие в конференциях, олимпиадах и т.п.) Дополнительные баллы за активное изучение дисциплины и др.	1	10	10
Итого по дисциплине			100 баллов

Система оценивания представлена в электронном учебном курсе по дисциплине <http://sdo.tolgas.ru/>.

8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы для ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

8.2.1. Типовые задания к практическим (семинарским) занятиям

Практическое занятие 1.

Вопросы для обсуждения:

1. Специфика ценообразования на мировом рынке
2. Основные виды мировых цен и их особенности
3. Дайте характеристику затратных методов ценообразования.
4. Дайте характеристику рыночных методов ценообразования.
5. Охарактеризуйте параметрические методы ценообразования.
6. Назовите преимущества и недостатки различных методов ценообразования.

Примерные варианты практических заданий:

Задача 1. Используя данные, приведенные ниже определите цену на новую модель автомобиля балловым методом при условии, что цена базовой модели составляет \$ 6700.

Характеристика базовой и новой моделей автомобиля

Модели автомобилей	Параметры					
	Комфортабельность		Надежность		Проходимость	
	баллы	коэффициент весомости	баллы	коэффициент весомости	баллы	коэффициент весомости
Базовая	35	0,2	80	0,4	70	0,4
Новая	45	0,2	90	0,4	80	0,4

Задача 2. Определить коэффициент эластичности спроса, выбрать и обосновать вариант цены методом ориентации на спрос. Исходные данные приведены в табл.

Показатель	Номер задач				
	1	2	3	4	5
Варианты цены товара, руб/ ед					
А	10 000	10 000	20 000	20 000	20 000
Б	15 000	12 000	25 000	25 000	25 000
Количество продаж при различных вариантах цены, ед					
А	30 000	30 000	50 000	50 000	50 000
Б	25 000	15 000	25 000	30 000	35 000
Затраты на производство товара: прямые, руб / ед	5 000	5 000	7 000	7 000	7 000
косвенные, тысяч руб	100 000	100 000	400 000	400 000	400 000

Задача 3. Предприятие выпускает два вида продукции (А и Б). Предполагается выпустить единицу товара А и единицу товара Б. Определить цены товара А и товара Б. Исходные данные (руб.) приведены в табл.

Показатель	Номер задачи 1			Номер задачи 2		
	Всего	Товар А на ед.	Товар Б на ед.	Всего	Товар А на ед.	Товар Б на ед.
Заработная плата производственных рабочих	900	300	600	1000	700	300
Основные материалы	900	400	500	900	400	500
Заработная плата административно- управленческого персонала	500			800		
Аренда помещения	800			700		
Амортизация оборудования	600			500		
Прочие затраты	300			300		
Всего затрат	4000			4200		
Рентабельность		10	8		12	15

Задача 4. Определить объем производства, при котором фирма получит запланированный объем прибыли. Исходные данные приведены в табл.

Показатель	Номер задач				
	1	2	3	4	5
Проектируемый объем прибыли, тыс. руб	2000	1000	1000	1000	1000
Цена товара, руб/ ед	20	20	20	20	200
Удельные переменные затраты, руб/ ед	10	10	5	10	100
Условно-постоянные затраты, тыс. руб	3000	3000	3000	2000	2000

Задача 5. Переменные расходы на производство единицы продукции составляют 125руб., общая сумма постоянных расходов 700 тыс. руб. Рыночная цена продукции 280 тыс.руб., при этом организация имеет возможность реализовать по рыночной цене только 5000 изделий при производственной мощности 8000 изделий. Оставшиеся 3000 изделий могут быть реализованы только по цене 210 руб.

Задание

1. Определить полную себестоимость единицы продукции.
2. Определить прибыль от реализации при полной и частичной загрузке мощности.
3. Обосновать целесообразность полной загрузки производственной мощности.

Задача 6. Предприятие произвело и реализовало покупателям 1000 штук изделий. Цена единицы изделия без НДС (р) - 555 руб. Переменные затраты на единицу изделия (з) - 355 руб. Постоянные затраты на весь объем производства (ФС) -75000 руб.

Задание

1. Определите маржинальный доход и прибыль на единицу изделия и на весь объем продаж
2. Рассчитайте безубыточный объем продаж
3. Определите, по какой цене следует продавать изделия, чтобы получить прибыль в сумме 200000 руб.

Задача 7. Определить цену товара, при которой будет осуществляться безубыточное производство, и цену товара, при которой рентабельность продукции составит 10%. Исходные данные приведены в табл.

Показатель	Номер задач				
	1	2	3	4	5
Объем производства, ед	5000	6000	7000	8000	9000
Полные суммарные затраты, руб	100000	120000	210000	400000	630000
Рентабельность продукции (% к затратам)	10	10	10	10	10

Практическое занятие 2.

Вопросы для обсуждения:

1. Какова схема расчета контрактной цены?
2. Раскройте этапы формирования цены на товар.
3. Каковы основные правила фиксации контрактных цен?
4. Определите различия в правилах выбора контрактных цен при торговле разными видами товаров.
5. Охарактеризуйте состав и структуру контрактной цены.
6. Какова специфика определения цен на экспортируемую продукцию?
7. Каковы особенности расчета цен на импортируемую продукцию?

Примерные варианты практических заданий:

Задача 1. Определить уровень цены товара методом скользящего ценообразования. Исходные данные (тыс. руб./ед.) приведены в табл.

Исходные данные для определения скользящей цены (вариант по выбору)

Показатели	Номер задач				
	1	2	3	4	5
Основные материалы базовая величина	200	400	500	400	450
индекс роста цен, %	8	5	10	3	7
Заработная плата с начислениями базовая величина	400	300	400	500	600
индекс роста цен, %	10	8	5	6	9
Затраты- всего	900	1000	1300	1500	1800
Цена базовая	1000	1200	1500	1800	2000

Задача 2. По условиям внешнеторгового контракта о купле-продаже товара, требующего длительных сроков изготовления, партнеры договорились о следующих условиях расчета скользящей цены за единицу товара:

1. базисная цена единицы товара (на дату заключения контракта) — 1000 USD;
2. доля сырья и материалов в базисной цене единицы товара составляет 40%;
3. доля заработной платы в базисной цене единицы товара составляет 45%;
4. доля неизменной части (прибыли, накладных расходов) единицы товара равна 15%;
5. цена единицы сырья и материалов на дату заключения контракта составила 30 USD;
6. цена единицы сырья и материалов на дату оплаты поставки товара составила 45 USD;
7. дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату подписания контракта равна 5 USD;
8. дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату оплаты поставки товара равна 6 USD.

Рассчитайте цену единицы товара на дату оплаты поставки товара.

Задача 3. Украинская фирма «Меридиан» 10 августа 2006 г. заключила с российской фирмой «Россмаш» контракт на разработку и производство электроагрегатов. Срок исполнения контракта – 10 месяцев. Стоимость необходимых для производства конечной продукции работ, включая запланированную фирмой «Меридиан» прибыль, на момент заключения контракта составляет сумму, эквивалентную 500000 долл.

Расходы на заработную плату составляют 17% от начальной стоимости контракта. Расходы на материалы и комплектующие составляют 20% и 38% соответственно. Амортизационные отчисления – 10% от начальной стоимости контракта. Запланированная прибыль – 10% от начальной стоимости контракта. Расходы на проектирование – 5% от начальной стоимости контракта.

Определить остаточную цену контракта по методу «скользящих цен», если известно, что материалы для производства оборудования были куплены в ноябре 2006 г., комплектующие – в декабре 2006 г., а заработная плата корректируется на момент окончания 2/3 времени, предусмотренного контрактом на изготовление продукции.

В таблице приведена динамика цен по группам необходимых показателей:

Период	Индекс цен на материалы, %	Индекс цен на комплектующие, %	Индекс затрат на заработную плату, %
апрель, 2006	100	100	100
август, 2006	125	100	105
сентябрь, 2006	150	105	107
октябрь, 2006	155	106	107
ноябрь, 2006	155	110	107
декабрь, 2006	180	110	107
январь, 2007	200	110	110
январь, 2007	200	110	110
февраль, 2007	210	115	115
март, 2007	205	120	120
апрель, 2007	205	120	125
май, 2007	200	120	130

Задача 4. Рассчитайте цену внешнеторгового контракта исходя из следующих условий. Базовая цена контракта – 6 млн. руб. Утверждена следующая раскладка цены на составляющие:

- стоимость материалов (сталь) – 50%;
- стоимость рабочей силы – 30%;
- неизменная часть цены – 20%.

Базисный индекс зарплаты на момент заключения контракта 102%, а на момент исполнения – 107%. Базисный индекс на продукцию металлургической промышленности на момент заключения контракта 103%, а на момент исполнения – 110%.

Практическое занятие 3.

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие и содержание ценовой политики фирмы.
2. Цели и задачи ценовой политики фирмы.
3. Факторы, определяющие ценовую политику фирмы и их влияние.
4. Разновидности ценовой политики фирмы.
5. Эффективность ценовой политики, методы определения.
6. Характеристика информационного обеспечения внешнеторгового ценообразования.
7. Основные источники информации при ценообразовании во внешней торговле. Виды ценовой информации.

Примерные варианты практических заданий:

Задание 1. Проанализируйте виды цен и источники ценовой информации, выделите их достоинства и недостатки. Результаты представьте в табличной форме.

Вид	Пример	Достоинства	Недостатки
Виды внешнеторговых цен			
Источники ценовой информации			

Задание 2. Проанализируйте стратегии ценообразования используемые фирмами на внешнем рынке. Результаты представьте в табличной форме.

Стратегия ценообразования	Пример	Достоинства	Недостатки

Примерные варианты кейс – задач: Определите наиболее подходящий вариант ценовой стратегии для фирмы.

Ситуация 1. Японская фирма занимается производством спортивных мотоциклов Honda и планирует осуществлять их поставку на рынок Германии.

Ситуация 2. Российская фирма экспортер промышленного сырья (алюминия) планирует продвигаться рынки Западной Европы.

Ситуация 3. Потребители стран Центральной и Восточной Европы охотно приобретают российские механические часы московского часового завода «Слава» с браслетом «Гжель», который является для них новинкой.

Деловая игра «Формирование ценовой политики фирмы во внешней торговле»

Практическое занятие 4.

Вопросы для обсуждения:

1. Дайте общую характеристику поправок к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию.

2. Каковы особенности применения поправки на условия продажи и поправки на дополнительные условия продажи?

3. Опишите методологию проведения поправки на снижение издержек производства и рост производительности труда.

4. Каковы предпосылки применения поправки на серийность и поправки на комплектность?

5. Охарактеризуйте поправки на валюту предстоящей сделки и поправки на условия платежа.

6. Каковы особенности внесения поправок на срок предстоящей сделки и поправок на уторговывание.

Примерные варианты практических заданий:

Задача 1. Определить цену единицы товара при следующих условиях:

1. Готовится контракт на куплю-продажу товара F за евро с учетом следующих условий: упаковка должна соответствовать требованиям перевозки морским и сухопутным транспортом;

поставляемый товар должен быть обеспечен полным комплектом запасных частей.

2. В качестве конкурентного варианта № 1 используется контракт на куплю-продажу товара F за доллары США, при этом соблюдались следующие условия:

упаковка отвечает требованиям для перевозки только сухопутным транспортом;
поставленный товар обеспечен полным комплектом запасных частей.

При этих условиях цена за единицу товара $P1 = 50$ дол. / шт. при курсе валют $K1 = 0,97$ евро / дол.

3. В качестве конкурентного варианта № 2 используется контракт на куплю-продажу товара F за фунты стерлингов, при этом соблюдались следующие условия:

упаковка отвечает требованиям для перевозки только морским транспортом;
товар поставляется без комплекта запасных частей.

При этих условиях цена за единицу товара $P2 = 20$ ф. ст. / шт. при курсе валют $K2 = 2$ евро / ф. ст.

4. Расходы на упаковку в расчете на единицу товара, необходимые для перевозки:

морским транспортом $S1 = 2$ ф. ст. / шт.;

сухопутным транспортом $S2 = 3$ дол. / шт.

5. Стоимость полного комплекта запасных частей для каждой единицы товара $Z = 3$ ф. ст. / шт.

Задача 2. Согласно контракту, предусмотрена закупка товара N в кредит при следующих условиях:

$C_k = 125\,000$ дол. — общая сумма контракта;

$t = 2$ года — время погашения кредита;

$B = 0,8$ — доля кредитуемой части от общей суммы контракта;

$A_p = 0,2$ — доля очередного платежа в общей сумме контракта;

$b = 10\%$ — средняя величина банковского кредита для заемщиков (спрогнозированная на период кредита по предстоящему контракту или действовавшая во время кредита, предоставленного конкурентами);

n_1 — разница в годах между датой приведения цены, которой является момент поставки товара, и датой очередного платежа. Погашение идет равными полугодовыми взносами в течение двух лет, поэтому n_1 имеет значения 0,5 года, 1 год, 1,5 года, 2 года;

$n_2 = 0,5$ года — льготный срок отсрочки начала погашения кредита от даты завершения поставки товара;

$P = 8\%$ — годовой процент, взимаемый с покупателя за предоставленный товарный кредит B .

Привести цену контракта (на условиях покупки товара в кредит) к цене этого же контракта при условии платежа наличными.

Задача 3. Готовится контракт на куплю-продажу товара. Объем сделки 100 тонн, валюта цены — евро. Определить цену товара по двум вариантам и выбрать наиболее выгодный.

Исходные данные:

Конкурентный вариант № 1:

— базисные условия — CFR;

— цена товара — 140 дол. / т;

— стоимость автомобильной перевозки — 500 дол.;

— экспортные формальности — 120 дол.;

— расходы на страховку груза — 230 дол.;

— погрузка на основной транспорт — 45 дол.;

— импортные формальности — 180 дол.;

— транспортные расходы на территории покупателя — 60 дол.;

— курс евро к доллару — 0,95 евро / дол.

Конкурентный вариант № 2:

— базисные условия — EXW;

— цена товара — 65 ф. ст. / т;

— транспортные расходы от завода до порта — 125 ф. ст.;

— экспортные формальности — 85 ф. ст.;

— страхование груза — 170 ф. ст.;

— оплата фрахта — 350 ф. ст.;

— импортные формальности — 120 ф. ст.;

- транспортные расходы на территории покупателя — 40 ф. ст.;
- курс евро к фунту стерлингов — 2 евро / ф. ст.

Задача 4. Украинская фирма в начале 2005 года получила предложение из Англии на приобретение изделия на следующих условиях: цена предложения — 5000 английских фунтов стерлингов; составляющие элементы цены: $C = 5\%$, $M = 50\%$, $P = 32\%$, $H = 13\%$; корректирующие коэффициенты: $K_1 = 10\%$, $K_2 = 6\%$; количество изделий в партии — 12 шт. Срок поставки — 3 года.

С целью проверки цены предложения украинская фирма «подняла» 3 контракта на аналогичный товар.

Первый контракт

- Экспортер — Франция. Импортер — Бельгия.
- Дата контракта — 2000 год.
- Срок поставки — 2 года.
- Условия платежа — наличные с кредитом.
- Кредитная часть стоимости контракта — 70%.
- Погашение кредита — ежеквартально спустя квартал после поставки.
- Процент годовых — 10%.
- 40% кредита застраховано госстрахом под 2,3%, остальная часть — в частой страховой компании — под 3,2%.
- Цена исполнения контракта — 38540 французских франков (FRF).

Второй контракт

- Экспортер — Англия. Импортер — Норвегия.
- Дата контракта — 2002 год.
- Срок поставки — 1 год.
- Условия платежа — наличные.
- В контракте предусмотрена скидка на серийность в размере 10%.
- Цена исполнения контракта — 3516 английских фунтов стерлингов (GBR).

Третий контракт

- Экспортер — Украина. Импортер — Германия.
- Дата контракта — 1998 год.
- Срок поставки — 5 лет.
- Условия платежа — наличные с авансом.
- Авансовая часть стоимости контракта — 40%.
- Размер авансовых платежей — 15%, сроки авансирования — 6 мес.
- Цена исполнения контракта — 112750 украинских гривен (UAH).

Задание 5. По условиям контракта предусмотрено, что экспортер предоставит импортеру ценовые скидки при выполнении последним следующих условий:

- а) при достижении в течение года объема покупки товара M не менее $N = 100$ единиц, бонусная скидка составит $b = 10\%$ от стоимости годовых покупок с учетом скидки «сконто»;
- б) при оплате товара сразу после его отгрузки, а не через месяц после отгрузки (как это предусмотрено в контракте), скидка «сконто» составит $c = 5\%$ стоимости сделки.

При этом фактические условия поставок в течение года следующие:

- а) в первом квартале закуплено $N_1 = 30$ единиц товара M , партия оплачена через месяц после отгрузки;
- б) во втором квартале закуплено $N_2 = 25$ единиц товара M , партия оплачена сразу после ее отгрузки;
- в) в третьем квартале закуплено $N_3 = 25$ единиц товара M , партия оплачена через месяц после отгрузки;
- г) в четвертом квартале закуплено $N_4 = 30$ единиц товара M , партия оплачена сразу после ее отгрузки.

При обычных условиях поставки товара M (без учета скидок) цена единицы товара M равна $P = 200$ USD.

Рассчитайте фактическую стоимость партий товара M , закупленных импортером в течение года.

Задание 6. Рассчитайте цену сравниваемого изделия, если цена базисного изделия равна 4500 USD при производительности 500 ед/ч, при этом производительность сравниваемого изделия равна 750 ед/ч. Коэффициент торможения примите равным 0,8.

Задание 7. Определите сумму кредитуемой части в общей цене контракта, если фирма предоставила заказчику кредит из расчета 10% годовых сроком на 6 лет с погашением кредита 12-ю полугодовыми взносами. Общая цена контракта равна 50 000 000 USD.

Задача 8. Определите расчетную (приведенную) цену на срок поставки, если цена конкурентного товара равна 130 USD, при этом предполагаемый индекс цен на срок предстоящей сделки равен 132%, а индекс цен на предложенный срок поставки конкурентного товара равен 120%.

Задание 9. Определить цены EXW, FOB, CIF. Исходные данные (в тыс. дол.) приведены в табл. (вариант по выбору).

Показатель	Номер задачи				
	1	2	3	4	5
Стоимость товара	300	300	300	300	300
Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины	2	2	2	2	2
Транспортные расходы до порта экспортера	1	3	5	6	9
Фрахтование судна	12	13	15	20	21
Погрузо-разгрузочные работы	2	3	1	1	4
Страхование основной перевозки	4	5	6	7	9

Задача 10. Исходя из следующих данных (на единицу товара).

Себестоимость 200 тыс. руб.

Прибыль 25 %.

Перевозка к железнодорожной станции 3 тыс. руб.

Стоимость погрузки в вагон 1,2 тыс. руб.

Стоимость перевозки до порта 4 тыс. руб.

Стоимость погрузо-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна 1,5 тыс. руб.

Стоимость доставки на борт судна и складирование на судне 1 тыс. руб.

Морской фрахт до порта назначения \$ 200 (курс доллара 28 руб.).

Страхование 3 %.

Определить: отпускную цену завода-изготовителя; цену «франко-железнодорожный вагон»; цены ФАС, FOB, CFR, CIF.

Примерный вариант кейс – задачи.

Цель: выявление алгоритма обоснования контрактных цен.

Задачи:

- описать алгоритм обоснования контрактных цен;
- обосновать применение метода определения рыночной цены (проверки контрактных цен);
- обосновать и рассчитать минимальную контрактную цену в соответствии с заявленными условиями задачи;
- подготовка необходимых документов для проверки обоснованности контрактных цен;

Задание 1. Фирма покупает по импорту электронное оборудование. По техническим параметрам оборудования выбраны три поставщика. Определите минимальную цену из предложенных вариантов с учетом коммерческих и технических поправок. Необходимая информация представлена в таблице.

Исходные данные.

Показатели	Поставщики		
	Французская фирма	Немецкая фирма	Американская фирма
Ценовая информация	Предложение	Прейскурант	Сделка
Цена	1905 евро	1887 евро	1750 долл сша
Партия	1 шт	100 шт	10 шт
Дата ценовой информации	01.04.2011	01.01.2011	01.10.2011
Условия платежа	Оплат: 50% наличными, 50% в кредит. На три года под 4% годовых.	Наличными	Оплат: 70% наличными, 30% в кредит. На пять лет под 5% годовых
Ставка банковского процента	6		8
Технические параметры: А) частота, МГц Б) RAM, MB	25 2	33 4	25 4

При решении задачи необходима следующая информации:

- 1) курсы валют: 1 долл. США = 0.8 евро;
- 2) в случае оптовых покупок электронного оборудования обычно применяются скидки: при покупке 10 шт. — 5%, при покупке 100 шт. — 10%;
- 3) за анализируемый период индекс прироста цен составил в Германии 0,3% в месяц, в США — 0,2% в месяц;
- 4) при заключении контрактов обычно используются скидки с прейскурантных цен — 30%, с цены предложения — 10%;
- 5) коэффициент кредитного влияния при кредите на три года и 6% годовых составляет 0,891, а при пятилетнем кредите на условиях 8% годовых — 0,799;
- 6) при сопоставлении технических параметров предварительный анализ показал, что увеличение частоты на 1 МГц в среднем приводит к увеличению цены на 2%; увеличение оперативной памяти на 1 MB увеличивает цену на 4%.

Задание 2. После приведения цен к единым критериям рассмотрим основы расчета цены товара в виде конкурентного листа. Вначале приводится краткая характеристика товара. В табл. 3.3 приведены исходные данные для радиаторного блока, в табл. 3 — условные индексы цены, в табл. 3.4 произведен расчет. Итак, приступим.

Исходные данные для расчета

Условия сделки	Исходные данные	Италия, контракт от 2008 г.	Польша, контракт от 2009 г.
Цена радиаторного блока	Доллары США	215 евро	1090 польских злотых
Срок исполнения обязательств	2011 г.	2008 г.	2009 г.
Курсы валют по отношению к доллару: в год исполнения в 2011 г.	— —	0,68 0,73	3,24 2,84
Базисные условия поставок	ФОБ	ФОБ	СИФ
Форма платежа	аккредитив	аккредитив	аккредитив
Количество товара	200	200	300
Транспортные затраты	8%		
Страхование	3%		

Индексы цен на рассматриваемую продукцию

2008 г.	2009 г.	2010 г.
1,00	1,09	1,16

Практическое занятие 5.*Вопросы для обсуждения:*

1. Каковы особенности оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий в современных условиях?
2. Дайте характеристику системы показателей экономической эффективности внешнеторговых сделок.
3. Опишите методологию определения экономической эффективности экспорта.
4. В чем сущность оценки экономической эффективности импорта?
5. Каков порядок расчета экономической эффективности экспортно-импортных операций?
6. В чем заключаются особенности определения экономической эффективности товарообменных операций?

Примерные варианты практических заданий:

Задача 1. Определите эффективность экспорта на основании исходных данных представленных в таблице.

№ п\п	Показатели	1 вариант	2 вариант
1	Объем продаж, единиц	1000	1000
2	Производственная стоимость единицы изделия, руб	4000	1000
3	Цена единицы изделия		
3.1	- на внутреннем рынке, руб.	5000	5000
3.2	- на внешнем рынке, долл	1000	1000
4	Коммерческие затраты связанные с реализацией на внутреннем рынке, руб.\ед	350	350
5	Коммерческие затраты связанные с реализацией на внешнем рынке, долл.\ед	200	200
6	Курс валюты, руб\долл	5	6
7	Затраты, тыс. руб		
7.1	- при реализации на внутреннем рынке	4350	4350
7.2	- при реализации на внешнем рынке	5000	5200

Задача 2. Определите эффективность импорта для собственного использования импортируемого товара на основании исходных данных представленных в таблице.

№ п\п	Показатели	Импортное оборудование	Отечественное оборудование
1	Контрактная цена оборудования	20000 долл	100000 руб
2	Затраты связанные с закупкой, доставкой оборудования	10000 долл	10000 руб
3	Срок службы оборудования	8 лет	5 лет
4	Годовые расходы связанные с эксплуатацией оборудования	100000 руб	120000 руб
5	Курс валют	5 руб\долл	

Задача 3. Фирма А и В заключили внешнеэкономический контракт на 3 года. По условиям контракта Фирма А поставляет по бартеру фирме В товар М, а получает от нее товар Р. фактические условия бартерной сделки по годам представлены в таблице. Определите эффект и эффективность бартерной сделки для каждого года для фирм А и В.

№ п/п	Показатели	Годы					
		первый		второй		третий	
		Экспорт, товара М	Импорт, товара Р	Экспорт, товара М	Импорт, товара Р	Экспорт, товара М	Импорт, товара Р
1	Количество единиц товара	200	100	200	100	200	100
2	Цена единицы товара, евро	500	900	500	910	500	900
3	Затраты, связанные с экспортом-импортом, тыс. руб.	200	500	200	500	200	500
4	Курс валют, руб/евро	30	30	30	30	30	29

Задача 4. Отечественное производство выпускает экспортную продукцию в количестве 3000 шт. Цена реализации изделия составляет 85 руб., полная себестоимость – 77 руб. Маркетинговое исследование данного сектора рынка показало, что объем производства вполне можно увеличить на 12% при незначительном снижении цены. Оцените, насколько предприятию экономически выгодно снизить цену – на 1 руб. или на 2 руб.?

Задача 5. Определите обоснованность запрашиваемой мировой цены за 1 т цинкового концентрата с содержанием чистого металла 73%, если экспортер потребовал 134 USD/т. Примите во внимание следующие показатели: коэффициент, учитывающий потери цинка при переработке концентрата в цинк самой высшей пробы, составил 6%; стоимость переработки 1 т концентрата в чистый цинк равна 60 USD; средняя цена за 1 т на Лондонской бирже металлов за текущий сезон составила 225 USD.

Задача 6. Фирмы А и В заключили внешнеэкономический контракт на поставку фирмой А фирме В товара Р в обмен на товар Т на следующих условиях:

- 1) $W^P = 100$ ед. — количество товара Р;
- 2) $C^P = 10$ тыс. руб./ед. — цена единицы товара Р;
- 3) $W^T = 50$ ед. — количество товара Т;
- 4) $K = 40$ руб./евро — курс валют;
- 5) $C^T = \begin{cases} C_1^T = 490 \text{ евро/ед.}, \\ C_2^T = 500 \text{ евро/ед.}, \text{ цена единицы товара Т} \\ C_3^T = 510 \text{ евро/ед.} \end{cases}$

Задание

Определить зависимость эффективности бартерной операции для фирмы А в зависимости от изменения цен на получаемый по бартеру товар.

Практическое занятие 6

Вопросы для обсуждения:

1. В чем сущность и значение налогового контроля за ценообразованием?
2. Перечислите случаи, когда государственным контрольным органам необходимо контролировать правильность определения цены товаров.
3. Каковы особенности обоснования примененных цен при различных вариантах сделок?
4. Какова методология проверки обоснованности контрактных цен, проводимой таможенными органами?
5. Опишите порядок определения цены реализации товара для целей налогообложения.
6. Каков порядок действий таможенных органов при обнаружении значительного отклонения цены сделки от обычной цены на данный товар?

Примерные варианты практических заданий:

Задача 1. ОАО «Быстрый шаг» (Россия), закупила партию спортивной обуви у фирмы Ltd “Step” (Германия). Партия товара составляет 20 000 пар на сумму 6 000 000. В ходе проверки выяснилось, что ОАО «Быстрый шаг» образована с участием фирмы Ltd “Step” (Германия). Доля в уставном капитале составляет 25%. Цена аналогичных моделей обуви на европейском рынке, продаваемых на тех же коммерческих условиях, что и рассматриваемый контракт, составляет 180 евро за пару.

Вопрос: Может ли стоимость, указанная в контракте быть принята за основу исчисления таможенной стоимости и применим ли метод определения таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами?

Задача 2. Фирма «Силуэт» (Россия Санкт-Петербург) закупила партию плащей у французской фирмы «Силуэт и стиль» в количестве 3000 шт. стоимостью 900 000 евро стоимость аналогичных плащей на европейском рынке составляет 270 евро. В процессе проверки выяснилось, что российская и французская фирма имеют в составе своих учредителей один и тот же перечень юридических и физических лиц, т.е. являются взаимозависимыми.

Вопрос:

- может ли стоимость данного товара быть принята за основу при определении таможенной стоимости?

- может ли быть применен метод определения таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами?

Задача 3

Фирма «Силовые машины» (Германия) осуществила поставку товара – двигателей для лесозаготовительной техники в количестве 500 шт. стоимостью 1 250 000 евро. В контракте оговорено условие, что данные двигатели произведены с учетом климатических условий северных территорий России и могут продаваться и эксплуатироваться только на территории России.

Вопрос: может ли при данных ограничениях быть использован метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами.

Задача 4. Организация реализовывала произведенную продукцию зависимому обществу. Поскольку сделки осуществлялись взаимозависимыми лицами, налоговым органом были предприняты меры по контролю за применяемыми ценами. Возможность определения рыночных цен на реализованную продукцию отсутствовала. В связи с этим для определения рыночной цены налоговым органом применен метод последующей реализации товаров. Было установлено, что организация (преобладающее общество) реализовала продукцию зависимой по цене 20000 (без учета НДС). Зависимое общество перепродало приобретенную продукцию уже за 40000 руб. (без учета НДС). Расходы по реализации товара покупателям составили у зависимого общества 10000 руб. по данным полученным из управления статистики, средний уровень применяемой наценки по идентичным товарам составляет 15% продажной цены. Какой вывод должен сделать налоговый орган?

Примерный вариант кейс – задачи:

Цель - Закрепление знаний, полученных в рамках теоретического курса.

Задачи:

1. Повторение теоретических вопросов курса.
2. Отработка навыков практического использования схем проверки обоснованности контрактных цен.
3. Оценка знаний, полученных студентами в ходе теоретического курса.

Планируемые результаты:

1. Формирование профессиональных навыков обоснования контрактных цен.
2. Выработка студентом алгоритма поиска и анализа информации, схемы проверки обоснованности контрактных цен.
3. Научить студентов принимать решения в условиях неопределенности, недостаточности информации.
4. Формирование у студентов навыков самоорганизации своей работы.

Информационную базу составляют комплект документов, предоставляемый с таможенной декларацией и доступ в информационные базы таможенных органов.

Поставленные вопросы:

1. Определить вид сделки (являются ли контрагенты сделки взаимозависимыми).
2. Обосновать применение метода определения рыночной цены (проверки контрактных цен).
3. В соответствии с индивидуальным заданием студенты проводят проверку правильности определения таможенной стоимости товаров на основании ценовой информации.
4. Для закрепления полученных знаний, студент оформляет решение предложенных задач.

Задание 1. ООО «Фостерс» реализовало 60 кг произведенного им нерафинированного подсолнечного масла по 15 руб. за 1 кг, всего на сумму 900 руб. (в том числе НДС – 150 руб.) ЗАО «Подсолнух». При этом обычно ООО «Фостерс» осуществляло реализацию такого масла по цене 24 руб. за 1 кг. Себестоимость изготовления 1 кг масла составляет 12 руб.

- 1) определить право налоговых органов контролировать применение цены (имеют ли право налоговые органы контролировать примененную цену по конкретной сделке);
- 2) обосновать примененную цену сделки (от имени ООО «Фостерс» обосновать именно данную цену и доказать, что в данном случае указанную цену можно считать рыночной);
- 3) определить рыночную цену сделки (если примененная цена сделки не является рыночной, то налогооблагаемые обороты по реализации продукции (работ, услуг) по таким сделкам все равно пересчитываются исходя из рыночных цен);
- 4) сравнить рыночную цену с примененной ценой реализации (будет ли применяться фактическая цена сделки для целей налогообложения?).

Задание 2. В соответствии с Налоговым кодексом РФ на практике проверяют использование цен на предмет их отклонения от рыночных цен более чем на 20%. В ходе выездной налоговой проверки налоговый орган установил, что налогоплательщик реализовывал идентичные товары по различным ценам: 500 единиц товаров – по цене 300 руб., 100 единиц товаров – по цене 400 руб., 200 единиц товаров – по цене 250 руб.

- 1) определить уровень применяемых налогоплательщиком цен (среднюю цену реализации товаров);
- 2) рассчитать отклонение на 20% от уровня цен, руб.;
- 3) с помощью расчетов выявить, были ли отклонения на 20% от стоимости товаров при их продаже по 300 руб., 250 руб. и 400 руб. соответственно;
- 4) исходя из полученных расчетов в п.3 обосновать, какую цену сделки могут проверить налоговые органы? Какое предписание поступит от налоговых органов фирме по результатам проверки?

Типовые тестовые задания по темам

Тема 1.

1. Коэффициент конкордации показывает:
 - а) степень согласованности мнений экспертов;
 - б) степень весомости характеристик товара;
 - в) степень компетентности экспертов;
 - г) степень приоритетности параметров.
2. Какой из перечисленных методов калькулирования себестоимости используется для целей ценообразования:
 - а) метод полных издержек;
 - б) метод предельных издержек;
 - в) метод нормативных затрат;
 - г) все, перечисленные выше.
3. Основные недостатки методов ценообразования, ориентированных на затраты:
 - а) не учитывают спрос;
 - б) сложность расчетов;
 - в) не учитывают потребительские свойства товара.
4. К методам затратного ценообразования относятся:

- а) метод удельного ценообразования;
 - б) калькулирование по полным затратам;
 - в) агрегатный метод.
5. К методам ценностного ценообразования не относится:
- а) калькулирование по полным затратам;
 - б) метод удельного ценообразования;
 - в) балльный метод.

Тема 2.

1. Что такое структура цены:
 - а) перечень элементов цены, выраженных в абсолютных величинах (например, в рублях);
 - б) соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах.
2. Цены международных товарных аукционов распространяются на продукцию:
 - а) топливно-энергетического комплекса;
 - б) сельского хозяйства;
 - в) пушно-меховые изделия;
 - г) продукция высоких технологий.
3. Скользящая цена – это:
 - а) цена, достигшая прежнего уровня после ее понижения или повышения;
 - б) цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта;
 - в) цена, учитывающая инфляцию издержек.
4. Что следует понимать под валютно-финансовыми условиями договора международной купли-продажи товаров?
 - а) условия поставки товаров;
 - б) стоимость сделки (цена товара), а также форма и порядок расчета за товар;
 - в) порядок исполнения контрактных обязательств.
5. По сравнению с уровнем внутренней цены на один и тот же товар уровень мировой цены, как правило, будет:
 - а) выше;
 - б) ниже;
 - в) одинаковым;
 - г) предельным.

Тема 3.

1. Субъектами контрактного ценообразования являются:
 - а) специалисты в области таможенного дела;
 - б) контрактные цены;
 - в) экспортно-импортные товары;
 - г) внешнеторговые контракты.
2. Специалист в области контрактного ценообразования провел расклад цены (Цена = Себестоимость + Прибыль + НДС), используя метод:
 - а) анализа;
 - б) синтеза;
 - в) индукции;
 - г) дедукции.
3. При установлении цены товара в контракте купли – продажи определяется:
 - а) Единицы измерения цены;
 - б) Валюта цены;
 - в) Способ фиксации цены;
 - г) Уровень цен.
 - д) все перечисленное
4. Контрактные цены — это:

- а) цены, которые несут в себе информацию о конкретной индивидуальной сделке;
- б) цены, публикуемые в различных печатных изданиях;
- в) усредненная сметная стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта.

5. Цены предложений устанавливаются главным образом в результате:

- а) взаимодействия спроса и предложения;
- б) учета условий потребления;
- в) учета условий производства.

Тема 4.

1. С какой целью используется поправка на базисные условия поставки?

- а) чтобы исключить влияние на цену объема поставляемой продукции;
- б) чтобы исключить влияние на цену транспортных и сопутствующих расходов;
- в) чтобы исключить влияние на цену расходов на комиссионное вознаграждение посреднику.

2. Какая из перечисленных цен обязательно включает страховку при перевозке товаров морем:

- а) CFR;
- б) CIF;
- в) FOB.

3. С какой целью используется поправка на условия платежа:

- а) чтобы исключить влияние на цену инфляционной составляющей;
- б) чтобы исключить влияние на цену кредитной составляющей;
- в) чтобы исключить влияние на цену валютной составляющей.

4. Что служит экономической основой для применения скидки на количество (чем больше объем партии производимых и реализуемых товаров, тем дешевле единица продукции):

- а) различие постоянных и переменных затрат в составе себестоимости продукции;
- б) различие прямых и косвенных затрат в составе себестоимости продукции;
- в) различие производительных и непроизводительных затрат в составе себестоимости продукции.

5. Процедура приведения мировых цен (например, контрактных) к единому базису используется:

- а) только при определении цен экспортных контрактов;
- б) только при выборе цен импортных контрактов;
- в) при работе с внешнеторговыми ценами.

Тема 5.

1. Экономический эффект ВЭД....

- а) является относительной величиной
- б) эквивалентен прибыли
- в) при экспортно-импортных операциях равен сумме экономических эффектов от экспорта и от импорта

г) верно Б, В

д) верно А, Б, В

2. Экономическая эффективность.....

- а) экспорта должна быть больше нуля
- б) экспорта должна быть больше единицы
- в) бартера должна быть больше единицы
- г) верно Б, В

д) неверно А, Б, В

3. Если коэффициент эластичности спроса по цене равен 2, то снижение цены на 3%, вызовет:

- а) рост выручки на 6%;
- б) снижение выручки на 3%;

- в) рост выручки на 1,5%;
 - г) нет правильного ответа.
4. Показатель, отражающий результат эксплуатации каждых 100 руб. оборота — это:
- а) всё перечисленное;
 - б) коммерческая маржа;
 - в) экономическая рентабельность оборота;
 - г) рентабельность продаж.
5. В точке безубыточности прибыль предприятия:
- а) нулевая;
 - б) положительная;
 - в) отрицательная;
 - г) любая из вышеперечисленных

Тема 6.

1. Расчетные ценовые показатели это:
- а) трансфертные цены;
 - б) цены параметрического ряда товаров;
 - в) индексы экспортных и импортных цен;
 - г) индексы внутренних цен.
2. Каким образом таможенные органы проверяют достоверность сведений, указанных с помощью соответствующих классификаторов?
- а) путем проверки документов, которые декларант (таможенный брокер) обязан представлять вместе с ТД;
 - б) путем применения таких форм таможенного контроля, как устный опрос и получение пояснений;
 - в) путем направления запросов в органы, выдавшие или зарегистрировавшие документы, содержащие сведения, указанные в ТД с помощью соответствующих классификаторов.
3. К продукции, цены на которую регулируются на федеральном уровне, относятся:
- а) алмазное сырье и драгоценные камни;
 - б) газ природный, реализуемый населению;
 - в) электро- и теплоэнергия, тарифы на которые регулируются ФЭК;
 - г) ликероводочная продукция крепостью свыше 28%, ввозимая на территорию РФ
4. К источникам информации о мировых ценах относятся:
- а) Национальные общеэкономические и промышленные статистические издания.
 - б) Международные и региональные публикации.
 - в) Специальные издания.
 - г) Официальные интернет-сайты государства.
5. При каких условиях количественные показатели таможенной стоимости и контрактной цены совпадают?
- а) всегда;
 - б) никогда;
 - в) если они рассчитаны исходя из одинаковых базисных условий поставки;
 - г) если они не учитывают базисные условия поставки.

8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы для проведения ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине: *зачет (по результатам накопительного рейтинга или в форме компьютерного тестирования).*

Устно-письменная форма по экзаменационным билетам предполагается, как правило, для сдачи академической задолженности.

Перечень вопросов и заданий для подготовки к зачету

(ОПК-1: ИОПК-1.1- ИОПК-1.2, ОПК-2: ИОПК-2.1, ИОПК-2.2, ИОПК-2.3, ОПК-4: ИОПК-4.2, ОПК-6: ИОПК-6.2):

1. Общая теория ценообразования
2. Методология ценообразования: затратные методы ценообразования
3. Методология ценообразования: рыночные методы ценообразования
4. Методология ценообразования: параметрические методы ценообразования
5. Структура и система цен
6. Виды контрактных цен
7. Понятие трансфертных цен. Методология расчета.
5. Состав и структура контрактной цены
6. Способы фиксации цены во внешнеторговом контракте
7. Базис цены во внешнеторговом контракте
8. Ценовая политика и ценовая стратегия предприятия (фирмы).
9. Этапы разработки ценовой стратегии фирмы.
10. Стратегия трансфертного ценообразования.
11. Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности фирмы.
12. Источники ценовой информации
13. Методология формирования цены внешнеторгового контракта.
14. Внесение коммерческих поправок в контрактные цены.
15. Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки
16. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы Е
17. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы F
18. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы С
19. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы D
20. Контрактная цена – основа расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок.
21. Контрактная цена – база для определения таможенной стоимости и таможенных платежей
22. Основы взаимодействия с таможенными органами по вопросам обоснования контрактных цен.
23. Налоговые аспекты внешнеторгового ценообразования.
24. Понятие и способы расчета рыночной цены для целей налогообложения

Примерный тест для итогового тестирования:

1. Какой из перечисленных методов относится к параметрическим:
 - а) метод удельных показателей;
 - б) балловый;
 - в) агрегатный;
 - г) все предыдущие ответы верны.
2. Причины широкого распространения методов затратного ценообразования на практике:
 - а) доступность информации об издержках;
 - б) справедливость по отношению к участникам товарообменной операции;
 - в) наиболее точный расчет рыночной цены;

г) надежность информации.

3. Формирование цены по методу полных затрат состоит:

а) в исчислении суммы прямых переменных и постоянных затрат по конкретному виду товара и добавлении к ней определенной величины прибыли;

б) в исчислении суммы только прямых затрат и добавлении к ней определенной величины прибыли, из сумм которой потом погашаются косвенные расходы;

в) в исчислении суммы расходов на весь ассортимент выпускаемых товаров с последующим подразделением ее по видам.

4. Прибыль в цене товара определяется с помощью показателей:

а) рентабельности;

б) отдачи основных производственных фондов;

в) оборачиваемости капитала;

г) трудоемкости.

5. Основой для расчета контрактных цен являются:

а) таможенная стоимость;

б) мировые цены;

в) внутренние цены;

г) трансфертные цены.

6. Введение импортного тарифа:

а) увеличивает только импортные цены;

б) увеличивает цены только отечественных товаропроизводителей;

в) увеличивает цены и отечественных, и зарубежных производителей;

г) не увеличивает цены, а только изменяет объем импорта.

7. Контрактные цены — это:

а) цены, которые несут в себе информацию о конкретной индивидуальной сделке;

б) цены, публикуемые в различных печатных изданиях;

в) усредненная сметная стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта.

8. Цены предложений устанавливаются главным образом в результате:

а) взаимодействия спроса и предложения;

б) учета условий потребления;

в) учета условий производства.

9. В расчетную цену импортного товара, закупаемого организацией розничной торговли у экспортера, включаются:

а) контрактная цена

б) сборы за таможенное оформление

в) таможенная стоимость

г) таможенная пошлина

д) издержки обращения

10. Конкурентные материалы это:

а) показатели наиболее представительных внутренних сделок с аналогичной продукцией;

б) показатели разовых сделок на мировом рынке конкретного товара;

в) показатели наиболее представительных для мирового рынка конкретного товара условий заключения сделок;

г) стандарты и ГОСТы.

11. Мировая цена должна:

а) обслуживать все сделки;

б) обслуживать обычные крупномасштабные сделки;

в) обслуживать специальные сделки;

г) особых требований нет.

12. С какой целью используется поправка на дату конкурентного материала:

а) чтобы исключить влияние на цену инфляционной составляющей;

б) чтобы исключить влияние цены на цену кредитной составляющей;

в) чтобы исключить влияние цены на цену изменения структуры затрат.

13. Экспорт товаров выражается в ценах:

- а) FAS;
- б) FOB;
- в) CIP;
- г) CIF.

14. Первый метод определения таможенной стоимости – по стоимости сделки с ввозимыми товарами – не может применяться в случаях, если:

- а) продажа товаров или их цена зависит от соблюдения условий или обязательств, влияние которых на стоимость товаров не может быть количественно определено;
- б) существуют ограничения в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение товарами, при этом не влияющие существенно на стоимость товаров;
- в) покупатель и продавец являются взаимосвязанными лицами.

15. Какие из перечисленных ниже условий договора международной купли-продажи товаров влияют на формирование таможенной стоимости?

- а) срок платежа;
- б) валюта платежа;
- в) форма платежа.

16. По своей экономической сути НДС представляет собой:

- а) добавленную стоимость, предназначенную для возмещения издержек обращения;
- б) косвенный налог на товары массового потребления (деликатесы, вино, табак, табачные изделия и т.п.), устанавливаемый государством;
- в) федеральный косвенный налог на товары и услуги, базой которого служит добавленная стоимость на каждой стадии производства и реализации товара.

17. Расчетные ценовые показатели это:

- а) трансфертные цены;
- б) цены параметрического ряда товаров;
- в) индексы экспортных и импортных цен;
- г) индексы внутренних цен.

18. Экономическая эффективность.....

- а) экспорта должна быть больше нуля
- б) экспорта должна быть больше единицы
- в) бартера должна быть больше единицы
- г) верно Б, В
- д) неверно А, Б, В

19. Обоснование контрактных цен как наука изучает:

- а) затраты на производство и потребление товаров;
- б) хозяйственную деятельность предприятий внешнеэкономического профиля;
- в) торгово-экономические отношения РФ с другими государствами;
- г) ценовую политику в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности.

20. Если специалист в области контрактного ценообразования переносит ценовую конъюнктуру целой отрасли на отдельный сегмент рынка, то он использует метод:

- а) анализа;
- б) синтеза;
- в) индукции;
- г) дедукции.

21. Каким образом таможенные органы проверяют достоверность сведений, указанных с помощью соответствующих классификаторов?

- а) путем проверки документов, которые декларант (таможенный брокер) обязан представлять вместе с ТД;
- б) путем применения таких форм таможенного контроля, как устный опрос и получение пояснений;
- в) путем направления запросов в органы, выдавшие или зарегистрировавшие документы, содержащие сведения, указанные в ТД с помощью соответствующих классификаторов.

22. К продукции, цены на которую регулируются на федеральном уровне, относятся:

- а) алмазное сырье и драгоценные камни;
 - б) газ природный, реализуемый населению;
 - в) электро- и теплоэнергия, тарифы на которые регулируются ФЭК;
 - г) ликероводочная продукция крепостью свыше 28%, ввозимая на территорию РФ
23. К публикуемым ценам относится:

- а) Биржевые цены.
- б) Цены международных аукционов.
- в) Цены фактических внешнеторговых сделок.
- г) Расчетные цены.

24. При поправке на снижение издержек производства и рост производительности труда цена продукции раскладывается на составные части А, В, С, где А:

- а) Доля в цене трудовых затрат.
- б) Доля в цене материальных затрат.
- в) Неизменная часть цены.

25. К источникам информации о мировых ценах относятся:

- а) Национальные общеэкономические и промышленные статистические издания.
- б) Международные и региональные публикации.
- в) Специальные издания.
- г) Официальные интернет-сайты государства.

26. Поправку на инфляцию производят в случае:

- а) Изменений условий контракта.
- б) Предоставлении покупателю кредита на срок до 3 лет.
- в) Если был идентичный контракт с этим же поставщиком на более ранних сроках.

27. Скидка с первоначальной цены предложения - это:

- а) Поправка на уторговывание.
- б) Поправка на условия платежа.
- в) Поправка на условия продажи.

28. Поправка на срок предстоящей сделки включает также:

- а) Поправку на серийность.
- б) Поправку на условия платежа.
- в) Поправку на инфляцию.

29. Что из перечисленного не относится к требованиям к мировым ценам:

- а) Цены должны обслуживать крупные внешнеторговые сделки.
- б) Цены, по которым внешнеторговые операции осуществляются на постоянной основе.
- в) Цены должны относиться к сделкам, которые осуществляются в условиях свободного торгово-политического режима.

г) Мировые цены должны соответствовать ценам на внутреннем рынке.

30. Если коэффициент эластичности спроса по цене равен 2, то снижение цены на 3%, вызовет:

- а) рост выручки на 6%;
- б) снижение выручки на 3%;
- в) рост выручки на 1,5%;
- г) нет правильного ответа.