

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело

Направленность (профиль): «Правоохранительная деятельность и информационные технологии в таможенном деле»

Форма обучения: очная, заочная

Квалификация (степень) выпускника: специалист таможенного дела

Срок обучения: очная форма – 5 лет, заочная форма – 5 лет 6 мес.

Вид учебной работы	Трудоемкость, часы (з.е.)	
	Очная форма	Заочная форма
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	52(1,44)	12(0,33)
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	52(1,44)	10(0,28)
• лекции	18(0,5)	4(0,11)
• практические	34(0,94)	6(0,17)
Промежуточная аттестация (контактная работа)		2(0,06)
2. Самостоятельная работа студентов, всего	56(1,56)	94(2,61)
• др. формы самостоятельной работы	56(1,56)	94(2,61)
3. Промежуточная аттестация: зачет с оценкой		2(0,06)
Итого	108(3)	108(3)

Сергиенко О.А. Ценообразование во внешней торговле: Рабочая программа дисциплины (модуля). – Казань: Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, 2018. – 115 с.

Рабочая программа по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле» по специальности 38.05.02 Таможенное дело, направленность «Правоохранительная деятельность и информационные технологии в таможенном деле» составлена Сергиенко О.А., доцентом кафедры «Экономика и инноватика» Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по специальности «Таможенное дело», утверждённого приказом Министерством образования и науки Российской Федерации от «17» августа 2015 г. № 850, и учебными планами по специальности 38.05.02 Таможенное дело, направленность (профиль) «Правоохранительная деятельность и информационные технологии в таможенном деле» (год начала подготовки - 2018).

Рабочая программа:

обсуждена и рекомендована к утверждению решением кафедры экономики и инноватики Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации «19» мая 2018 г., протокол № 15.

одобрена Научно-методическим советом Казанского кооперативного института (филиала) от 23.05.2018, протокол № 5.

утверждена Ученым советом Российского университета кооперации от 30.05.2018, протокол № 7.

© АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет
кооперации» Казанский
кооперативный институт
(филиал), 2018
© Сергиенко О.А., 2018

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля)	4
2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы	4
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю).....	4
4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы	5
5. Содержание дисциплины (модуля).....	5
5.1 Содержание разделов, тем дисциплины (модуля).....	5
5.2 Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами (модулями)	7
5.3. Разделы, темы дисциплины (модуля) и виды занятий.....	7
6. Лабораторный практикум	8
7. Практические занятия (семинары).....	8
8. Примерная тематика курсовых проектов (работ).....	12
9. Самостоятельная работа студента	12
10. Перечень учебно–методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).....	38
11. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).....	39
12. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)	42
13. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационно-справочных систем (при необходимости)	42
14. Описание материально–технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).....	43
15. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	43
16. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины для преподавателей, образовательные технологии.....	52
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)	55
1. Паспорт фонда оценочных средств	56
1.1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины.....	56
1.2. Сведения об иных дисциплинах (преподаваемых, в том числе, на других кафедрах) участвующих в формировании данных компетенций	56
1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции.....	56
1.4. Показатели и критерии оценивания компетенций: шкала оценивания	58
2. Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации	60
2.1 Материалы для подготовки к промежуточной аттестации	60
2.2 Комплект билетов для проведения промежуточной аттестации	74
Комплект тестовых заданий для проведения зачета с оценкой по дисциплине	77
2.3 Критерии оценки для проведения зачета с оценкой по дисциплине:	80
2.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплине.....	80
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)	82
Деловая игра.....	83
Кейс-задачи	90
Вопросы для коллоквиума, собеседования	93
Комплект заданий для контрольной работы.....	95
Комплект разноуровневых задач (заданий)	102
Темы рефератов	108
Комплект заданий для проведения текущей аттестации	111

1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель дисциплины «Ценообразование во внешней торговле» — сформировать у студентов компетенцию: ПК-36 «владением методами анализа финансово-хозяйственной деятельности участников ВЭД».

Задачи дисциплины:

- изучить теоретические основы ценообразования;
- освоить методику формирования ценовой политики фирмы;
- освоить технику расчета различных видов цен;
- изучить особенности ценообразования на мировых товарных рынках;
- понимать специфику государственного регулирования цен в рыночной экономике;
- анализировать экономическую эффективность внешнеторговых сделок.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к дисциплинам по выбору вариативной части дисциплин блока Б1 «Дисциплины (модули)»

Для изучения учебной дисциплины необходимо обладать знаниями, полученными основной образовательной программы среднего (полного) общего образования (Экономика).

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующей профессиональной компетенции:

ПК-36 - владением методами анализа финансово-хозяйственной деятельности участников ВЭД

В результате изучения дисциплины обучающийся должен

Формируемые компетенции (код компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций	Наименование оценочного средства
ПК-36	Знать сущность и виды внешнеторговых контрактных цен, принципы их формирования и обоснования	Реферат
	Знать правовые, экономические, социальные и политические предпосылки изменения контрактных цен	
	Уметь выявлять и анализировать взаимосвязи мировых, внешнеторговых контрактных и национальных контрактных цен	Разноуровневые задачи Кейс-задачи

Формируемые компетенции (код компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций	Наименование оценочного средства
	Уметь рассчитывать контрактные цены с учетом всех дополнительных расходов: косвенных налогов, посреднических и торговых надбавок, а также конъюнктуры внутреннего рынка	
	Владеть навыками формирования и расчёта контрактной цены и таможенной стоимости товара	Контрольная работа Коллоквиум/ Собеседование Деловая игра

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

очная форма обучения

Вид учебной деятельности	Часов	
	Всего	По семестрам
		3
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	52	52
Аудиторные занятия всего, в том числе:	52	52
Лекции	18	18
Практические занятия	34	34
2. Самостоятельная работа студента всего, в том числе:	56	56
Другие виды самостоятельной работы	56	56
Вид промежуточной аттестации – зачет с оценкой	-	-
ИТОГО:	часов	108
Общая трудоемкость	зач. ед.	3

заочная форма обучения

Вид учебной деятельности	Часов	
	Всего	3 курс
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	12	12
Аудиторные занятия всего, в том числе:	10	10
Лекции	4	4
Практические занятия	6	6
Промежуточная аттестация (контактная работа)	2	2
2. Самостоятельная работа студента всего, в том числе:	94	94
Другие виды самостоятельной работы	94	94
Вид промежуточной аттестации – зачет с оценкой	2	2
ИТОГО:	часов	108
Общая трудоемкость	зач. ед.	3

5. Содержание дисциплины (модуля)

5.1 Содержание разделов, тем дисциплины (модуля)

Тема 1 Теоретические основы ценообразования.

1. Понятие цены. Функции цены: учетная или измерительная; распределительная и/или перераспределительная; стимулирующая; балансирующая спрос и предложение.

2. Равновесная цена.

3. Влияние эластичности спроса и предложения на рыночную цену.

Тема 2 Ценообразование на рынках совершенной и несовершенной конкуренции.

1. Ценополучатели - продавцы рынка совершенной конкуренции. Ценовая конкуренция.

2. Ценопроизводители – продавцы рынков несовершенной конкуренции: монополистические конкуренты, олигополсты, чистая монополия.

3. Цены в условиях естественной и искусственной монополии.

4. Неценовая конкуренция, её влияние на поведение покупателя и рыночную цену.

5. Ценовая политика олигополии: картель, «лидерство в ценах», «хищническое ценообразование».

6. Государственное регулирование цен на товары и услуги естественных монополий.

7. Антимонопольное законодательство.

Тема 3 Факторы ценообразования: издержки, прибыль, налоги

1. Влияние издержек производства и обращения на цену.

2. Переменные и постоянные издержки. Себестоимость.

3. Международная практика калькуляции себестоимости: калькуляция себестоимости с полным распределением затрат, маргинальная калькуляция себестоимости (калькуляция себестоимости по переменным издержкам).

4. Торговые надбавки. Виды торговых надбавок. Торговые скидки, их виды, условия предоставления.

5. Налоги, их влияние на цену.

6. Косвенные налоги и платежеспособный спрос на внутреннем рынке.

Тема 4 Цены мирового рынка: сущность мировых цен, требования, определяющие мировые цены

1. Сущность мировых цен.

2. Основные требования, определяющие мировые цены.

3. Особенности формирования мировых цен.

4. Множественность цен на мировом рынке.

5. Классификация мировых цен. Основные виды мировых цен.

6. Соотношения между различными видами мировых цен.

Тема 5 Контрактные цены во внешней торговле

1. Понятие контрактной цены. Классификация контрактных цен.

2. Особенности формирования контрактных цен на экспортные и импортные товары.

3. Определение и выбор базисных мировых цен для различных товарных групп.

Тема 6 Таможенная стоимость товаров

1. Понятие таможенной стоимости в соответствии с законодательством Таможенного союза
2. Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами
3. Дополнительные начисления к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате
4. Вычеты из цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате.

Тема 7 Ценовая политика фирмы

1. Ценообразование и маркетинговая политика фирмы.
2. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования.
3. Разработка стратегии и тактики ценообразования на фирме.
4. Ценообразование и особенности конкуренции на мировых рынках.
5. Стратегии ценообразования, применяемые фирмой на внешних рынках: пионерные, стандартные, адаптационные.

Тема 8 Анализ эффективности внешнеторговых сделок

1. Анализ экономической эффективности экспортных сделок.
2. Анализ экономической эффективности импортных сделок.

Тема 9 Государственное регулирование и контроль цен в экономически развитых странах

1. Цели и задачи государственного регулирования экономики и цен в современных условиях.
2. Законодательная основа государственного регулирования цен в Российской Федерации.
3. Государственное регулирование цен в странах с развитой рыночной экономикой.

5.2 Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами (модулями)

Дисциплина «Ценообразование во внешней торговле» формирует компетенцию ПК-36, необходимую в дальнейшем для формирования компетенции ПК-17

5.3. Разделы, темы дисциплины (модуля) и виды занятий

очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	Теоретические основы ценообразования	2	2	6	10
2	Ценообразование на рынках совершенной и несовершенной конкуренции	2	4	6	12

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
3	Факторы ценообразования: издержки, прибыль, налоги	2	4	6	12
4	Цены мирового рынка: сущность мировых цен, требования, определяющие мировые цены	2	4	6	12
5	Контрактные цены во внешней торговле	2	4	6	12
6	Таможенная стоимость товаров	2	4	6	12
7	Ценовая политика фирмы	2	4	6	12
8	Анализ эффективности внешнеторговых сделок	2	4	6	12
9	Государственное регулирование и контроль цен в экономически развитых странах	2	4	8	14
	Итого:	18	34	56	108

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	Теоретические основы ценообразования	-	0,5	10	10,5
2	Ценообразование на рынках совершенной и несовершенной конкуренции	0,5	0,5	10	11
3	Факторы ценообразования: издержки, прибыль, налоги	0,5	0,5	10	11
4	Цены мирового рынка: сущность мировых цен, требования, определяющие мировые цены	1	0,5	10	11,5
5	Контрактные цены во внешней торговле	-	1	10	11
6	Таможенная стоимость товаров	-	1	10	11
7	Ценовая политика фирмы	0,5	0,5	10	11
8	Анализ эффективности внешнеторговых сделок	0,5	0,5	10	11
9	Государственное регулирование и контроль цен в экономически развитых странах	1	1	14	16
	Итого	4	6	94	104

6. Лабораторный практикум

Лабораторные занятия не предусмотрены учебными планами.

7. Практические занятия (семинары)

Практические занятия проводятся с целью формирования компетенций обучающихся, закрепления полученных теоретических знаний на лекциях и в процессе самостоятельного изучения обучающимися специальной литературы.

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1	Теоретические основы ценообразования	1. Понятие цены. Функции цены: учетная или измерительная; распределительная и/или перераспределительная; стимулирующая; балансирующая спрос и предложение. 2. Цена рыночного равновесия. 3. Влияние эластичности спроса и предложения на рыночную цену	2
2	Ценообразование на рынках совершенной и несовершенной конкуренции	1. Рынок совершенной конкуренции. Его отличительные черты. Ценовая конкуренция. 2. Рынки несовершенной конкуренции: монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия. 3. Естественная и искусственная монополия. 4. Неценовая конкуренция, её влияние на поведение покупателя и рыночную цену. 5. Ценовая политика олигополии: картель, «лидерство в ценах», «хищническое ценообразование». 6. Государственное регулирование цен на товары и услуги естественных монополий. 7. Антимонопольное законодательство.	4
3	Факторы ценообразования: издержки, прибыль, налоги	1. Влияние издержек производства и обращения на цену. 2. Переменные и постоянные издержки. Себестоимость. 3. Международная практика калькуляции себестоимости: калькуляция себестоимости с полным распределением затрат, маргинальная калькуляция себестоимости (калькуляция себестоимости по переменным издержкам). 4. Торговые надбавки. Виды торговых надбавок. Торговые скидки, их виды, условия предоставления. 5. Налоги, их влияние на цену. 6. Косвенные налоги и платежеспособный спрос на внутреннем рынке.	4
4	Цены мирового рынка: сущность мировых цен, требования, определяющие мировые цены	1. Сущность мировых цен. 2. Основные требования, определяющие мировые цены. 3. Особенности формирования мировых цен. 4. Множественность цен на мировом рынке. 5. Классификация мировых цен. Основные виды мировых цен. 6. Соотношения между различными видами мировых цен.	4
5	Контрактные цены во внешней торговле	1. Понятие контрактной цены. Классификация контрактных цен. 2. Особенности формирования контрактных цен на экспортные и импортные товары. 3. Определение и выбор базисных мировых цен для различных товарных групп. 4. Базисные условия поставки: «Инкотермс – 2010»	4

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
6	Таможенная стоимость товаров	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие таможенной стоимости в соответствии с 2. законодательством Таможенного союза 3. Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами 4. Дополнительные начисления к цене, фактически уплаченной 5. или подлежащей уплате 6. Вычеты из цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате 	4
7	Ценовая политика фирмы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ценообразование и маркетинговая политика фирмы. 2. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования. 3. Разработка стратегии и тактики ценообразования на фирме. 4. Ценообразование и особенности конкуренции на мировых рынках. 5. Стратегии ценообразования, применяемые фирмой на внешних рынках: пионерные, стандартные, адаптационные. 	4
8	Анализ эффективности внешнеторговых сделок	<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ экономической эффективности экспортных сделок. 2. Анализ экономической эффективности импортных сделок 	4
9	Государственное регулирование и контроль цен в экономически развитых странах	<ol style="list-style-type: none"> 1. Цели и задачи государственного регулирования экономики и цен в современных условиях. 2. Законодательная основа государственного регулирования цен в Российской Федерации. 3. Государственное регулирование цен в странах с развитой рыночной экономикой. 	4
Всего:			34

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1	Теоретические основы ценообразования	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие цены. Функции цены: учетная или измерительная; распределительная и/или перераспределительная; стимулирующая; балансирующая спрос и предложение. 2. Цена рыночного равновесия. 3. Влияние эластичности спроса и предложения на рыночную цену 	0,5
2	Ценообразование на рынках совершенной и несовершенной конкуренции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рынок совершенной конкуренции. Его отличительные черты. Ценовая конкуренция. 2. Рынки несовершенной конкуренции: монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия. 3. Естественная и искусственная монополия. 	0,5

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
		<p>4. Неценовая конкуренция, её влияние на поведение покупателя и рыночную цену.</p> <p>5. Ценовая политика олигополии: картель, «лидерство в ценах», «хищническое ценообразование».</p> <p>6. Государственное регулирование цен на товары и услуги естественных монополий.</p> <p>7. Антимонопольное законодательство.</p>	
3	Факторы ценообразования: издержки, прибыль, налоги	<p>1. Влияние издержек производства и обращения на цену.</p> <p>2. Переменные и постоянные издержки. Себестоимость.</p> <p>3. Международная практика калькуляции себестоимости: калькуляция себестоимости с полным распределением затрат, маржинальная калькуляция себестоимости (калькуляция себестоимости по переменным издержкам).</p> <p>4. Торговые надбавки. Виды торговых надбавок. Торговые скидки, их виды, условия предоставления.</p> <p>5. Налоги, их влияние на цену.</p> <p>6. Косвенные налоги и платежеспособный спрос на внутреннем рынке.</p>	0,5
4	Цены мирового рынка: сущность мировых цен, требования, определяющие мировые цены	<p>1. Сущность мировых цен.</p> <p>2. Основные требования, определяющие мировые цены.</p> <p>3. Особенности формирования мировых цен.</p> <p>4. Множественность цен на мировом рынке.</p> <p>5. Классификация мировых цен. Основные виды мировых цен.</p> <p>6. Соотношения между различными видами мировых цен.</p>	0,5
5	Контрактные цены во внешней торговле	<p>1. Понятие контрактной цены. Классификация контрактных цен.</p> <p>2. Особенности формирования контрактных цен на экспортные и импортные товары.</p> <p>3. Определение и выбор базисных мировых цен для различных товарных групп.</p> <p>4. Базисные условия поставки: «Инкотермс – 2010»</p>	1
6	Таможенная стоимость товаров	<p>1. Понятие таможенной стоимости в соответствии с</p> <p>2. законодательством Таможенного союза</p> <p>3. Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами</p> <p>4. Дополнительные начисления к цене, фактически уплаченной</p> <p>5. или подлежащей уплате</p> <p>6. Вычеты из цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате</p>	1
7	Ценовая политика фирмы	<p>1. Ценообразование и маркетинговая политика фирмы.</p> <p>2. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования.</p> <p>3. Разработка стратегии и тактики ценообразования на фирме.</p>	0,5

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
		4. Ценообразование и особенности конкуренции на мировых рынках. 5. Стратегии ценообразования, применяемые фирмой на внешних рынках: пионерные, стандартные, адаптационные.	
8	Анализ эффективности внешнеторговых сделок	1. Анализ экономической эффективности экспортных сделок. 2. Анализ экономической эффективности импортных сделок	0,5
9	Государственное регулирование и контроль цен в экономически развитых странах	1. Цели и задачи государственного регулирования экономики и цен в современных условиях. 2. Законодательная основа государственного регулирования цен в Российской Федерации. 3. Государственное регулирование цен в странах с развитой рыночной экономикой.	1
Всего:			6

8.Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Курсовые проекты (работы) не предусмотрены учебными планами.

9. Самостоятельная работа студента

Самостоятельная работа студентов и задания к ней формируются следующим образом:

- самостоятельное изучение вопросов в рамках конкретных тем;
- написание докладов и рефератов, позволяющих шире рассмотреть тему лекции;
- решение задач;
- выполнение тестовых заданий;
- составление кроссвордов по теме.

Они заслушиваются, проверяются и анализируются на практических занятиях. Самостоятельная работа контролируется путем заслушивания докладов (представляются в форме презентаций), анализа правильности решения задач и выполнения тестовых заданий, проведения контрольных и самостоятельных работ, коллоквиумов и деловых игр. Студентам заочной формы обучения задания для самостоятельной работы необходимо оформлять либо письменно в виде конспектов, либо в электронном виде, которые студент сдает до начала сессии.

Тема 1 Теоретические основы ценообразования

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Что такое цена? Как она определяется экономистами?

2. Что такое спрос? Каким образом спрос влияет на цену и наоборот?
3. Что такое предложение? Зависит ли объём предложения от цены, и цена от объёма предложения?
4. Какие факторы влияют на эластичность спроса? Оказывает ли эластичность спроса влияние на цену?
5. Какое влияние оказывает доход на спрос покупателя?
6. Что такое субституты и комплименты? Чем они отличаются?
7. Спрос на товар, имеющий субституты, будет более или менее эластичным, чем спрос на товар, имеющий комплименты? Почему?
8. Какие факторы влияют на эластичность предложения?
9. Почему главным фактором эластичности предложения является время?
10. Почему в кратчайшем периоде экономисты считают предложение совершенно не эластичным? Как это влияет на цены?
11. Предложение более эластично в краткосрочном или в долгосрочном периоде? Почему?
12. Какие функции выполняет рыночная цена?
13. Что общего и в чём разница между учётной, распределительной и стимулирующей функциями цены?
14. Как проявляется функция цены, балансирующая спрос и предложение?
15. Что такое «равновесная цена»? Кто её устанавливает?
16. Может ли государство устанавливать цены ниже равновесной цены? К каким последствиям это приведёт?
17. Может ли продавец устанавливать цены выше равновесной цены? К каким последствиям это приведёт?
18. Существует ли зависимость между равновесной ценой и равновесным объёмом? Раскройте её.

Контрольные вопросы:

- 1) Реальная рыночная цена устанавливается:
 - а) государством
 - б) производителем
 - в) совокупным спросом и предложением
 - г) покупателем

- 2) Цена должна заставлять производителя:
 - а) выявлять и фиксировать общественную оценку ресурсов, товаров и услуг
 - б) сокращать издержки производства и реализации товаров и услуг
 - в) соизмерять затраты и результаты производства и реализации товаров и услуг
 - г) балансировать спрос и предложение

3) Распределительная функция цены заключается в том, что она:

- а) помогает найти связь между наилучшим использованием имеющихся ресурсов и платежеспособным спросом
- б) является инструментом рационального распределения ограниченных ресурсов
- в) балансирует спрос и предложение
- г) отвечает на вопрос: что надо производить и продавать, чтобы минимизировать издержки и максимизировать прибыль

4) Цена выполняет следующие функции:

- а) балансирует спрос и предложение
- б) выявляет, измеряет и фиксирует общественную оценку ресурсов, товаров и услуг
- в) выявляет, измеряет и фиксирует общественную оценку ресурсов, товаров и услуг; является инструментом рационального распределения ограниченных ресурсов; помогает найти связь между наилучшим использованием имеющихся ресурсов и текущим и потенциальным платежеспособным спросом; балансирует спрос и предложение
- г) является инструментом рационального распределения ограниченных ресурсов

5) Отвечает на вопрос: что надо производить и продавать, чтобы минимизировать издержки и максимизировать прибыль:

- а) стимулирующая функция цены
- б) распределительная функция цены
- в) учетная функция цены
- г) функция, балансирующая спрос и предложение

б) Цена, при которой объём спроса равен объёму предложения, является:

- а) рыночной ценой
- б) равновесной ценой или ценой рыночного равновесия
- в) ценой производства
- г) розничной ценой

7) Повышение рыночных цен, как правило, стимулирует:

- а) сокращение рыночного предложения
- б) увеличение рыночного предложения
- в) увеличение рыночного спроса
- г) сокращение спроса и предложения

8) Спрос считается эластичным, если при однопроцентном изменении цены, он:

- а) изменяется менее, чем на 1%
- б) не изменяется
- в) изменяется более, чем на 1%
- г) все ответы верны

9) Если увеличение предложения превосходит рост цен, последнее характеризуется как:

- а) эластичное
- б) неэластичное
- в) абсолютно эластичное
- г) абсолютно неэластичное

10) При прочих равных условиях, чем больше у товара субституттов, тем выше:

- а) эластичность по цене
- б) эластичность по доходу
- в) эластичность спроса
- г) перекрёстная эластичность данного товара

Темы докладов:

- а) Понятие цены и её функции.
- б) Закон спроса и предложения, равновесная цена.
- в) Ценополучатели и ценопроизводители.
- г) Конкуренция и ценовая политика продавца.
- д) Влияние эластичности спроса на выручку продавца.

Форма контроля: проверка выполнения самостоятельной работы студентов на практическом занятии:

- а) Презентации докладов
- б) Анализ ответов на контрольные вопросы

Тема 2. Ценообразование на рынках совершенной и несовершенной конкуренции

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Каким образом количество рыночных продавцов влияет на цену?
2. Кто является ценополучателем, а кто - ценопроизводителем? Чем они отличаются?
3. Существуют ли барьеры «входа – выхода» на рынке совершенной конкуренции? Почему?
4. Охарактеризуйте виды рынков несовершенной конкуренции. Чем они отличаются от рынка совершенной конкуренции?

5. Охарактеризуйте рынок монополистической конкуренции. Чем он отличается от рынка совершенной конкуренции? Есть ли что-нибудь общее между ними?

6. Почему продавцы на рынке монополистической конкуренции являются «ценопроизводителями»? Раскройте смысл этого термина.

7. Что такое «олигополия»? Что отличает олигополию от рынка монополистической конкуренции?

8. Почему основным барьером «входа выхода» в олигополию является масштаб производства? Что это такое?

9. Почему для олигополии характерен «сговор»? Что это такое? Какие формы он принимает?

10. Раскройте смысл понятий: «картель» и «лидерство в области цен». Что между ними общего и в чём разница? Почему на внутренних рынках экономически развитых стран создание картелей невозможно? Что этому мешает?

11. Являются ли олигополистические фирмы ценополучателями или ценопроизводителями? Почему?

12. В каких случаях олигополистические фирмы прибегают к «хищническому ценообразованию»? Раскройте смысл этого понятия.

13. Чем монополия отличается от олигополии и монополистической конкуренции? Есть ли что-нибудь общее между ними? Каковы основные различия?

14. Почему монополии применяют «ценовую дискриминацию»? Раскройте смысл данного понятия. Какие условия необходимы для применения ценовой дискриминации?

15. Что такое «естественная монополия»? Почему она появляется? Какие отрасли российского законодательства относят к разряду естественных монополий?

16. Чем искусственная монополия отличается от естественной? Раскройте причины появления искусственных монополий. Приведите примеры действующих искусственных монополий.

17. Охарактеризуйте барьеры «входа - выхода» на монопольный рынок. Раскройте основные отличия между барьерами «входа - выхода» для естественной и искусственной монополии.

18. Что такое монопсония? В чём её отличие от монополии? Может ли монополия одновременно быть монопсонией? В каких случаях? Представляет ли это угрозу для общества и в чём она состоит?

Контрольное тестирование:

1. Рынки товаров и услуг могут быть:
 - а) конкурентными
 - б) совершенно и несовершенно конкурентными
 - в) совершенно неконкурентными
 - г) конкурентными и неконкурентными

2. К рынкам несовершенной конкуренции относятся:
- а) монополия
 - б) монополистическая конкуренция
 - в) монополия, олигополия, монополистическая конкуренция
 - г) монополия, олигополия, совершенная конкуренция

3. Рынок, на котором множество продавцов, торгующих идентичным товаром, причём индивидуальное предложение каждого из них ничтожно мало по сравнению с совокупным рыночным предложением, а покупатели хорошо информированы о товарах и ценах, считается:

- а) рынком совершенной конкуренции
- б) рынком монополистической конкуренции
- в) олигополией
- г) монополией

4. Монополия характеризуется наличием:

- а) одного продавца
- б) нескольких продавцов
- в) одного покупателя
- г) множества продавцов

5. Олигополия - это отрасль, в которой присутствует:

- а) один продавец
- б) несколько продавцов
- в) от двух до двадцати четырёх продавцов
- г) от двух до двадцати пяти продавцов

6. Картель это:

- а) объединение монополистических конкурентов
- б) тайное объединение олигополистов
- в) явное объединение олигополистов
- г) явное объединение монополистов

7. На рынке монополистической конкуренции основной формой конкурентной борьбы является:

- а) реклама
- б) снижение цены
- в) повышение цены
- г) хищническое ценообразование

8. Реклама - это форма:

- а) неценовой конкуренции
- б) ценовой конкуренции
- в) совершенной конкуренции
- г) несовершенной конкуренции

9. Ценовой дискриминацией называют продажу:
- а) по разным ценам одной и той же продукции, изготовленной одним и тем же производителем разным покупателям
 - б) по разным ценам одной и той же продукции, изготовленной разными производителями разным покупателям
 - в) продукции по разным ценам привилегированным, и не привилегированным покупателям
 - г) по разным ценам разной продукции, изготовленной одним и тем же производителем разным покупателям

10. На олигополию всегда действуют две противоположные силы:
- а) стремление максимизировать среднеотраслевую прибыль и минимизировать среднеотраслевые издержки
 - б) стремление максимизировать среднеотраслевую прибыль и стремление максимизировать индивидуальную прибыль даже в ущерб общеотраслевой
 - в) стремление максимизировать индивидуальную прибыль и минимизировать индивидуальные издержки
 - г) стремление объединиться и стремление минимизировать издержки

Темы докладов:

1. Рынок совершенной конкуренции. Его отличительные черты. Ценовая конкуренция.
2. Рынки несовершенной конкуренции: монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия. Естественная и искусственная монополия.
3. Неценовая конкуренция, её влияние на поведение покупателя и рыночную цену.
4. Ценовая политика олигополии: картель, «лидерство в ценах», «хищническое ценообразование».
5. Ценовая политика монополии. Ценовая дискриминация.
6. Государственное регулирование цен на товары и услуги естественных монополий.
7. Антимонопольное (антитрестовское) законодательство.

Форма контроля: проверка выполнения самостоятельной работы студентов на практическом занятии:

- а) Презентации докладов
- б) Анализ ответов на контрольные вопросы

Тема 3 Факторы ценообразования: издержки, прибыль, налоги

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Что и почему экономисты относят к основным факторам ценообразования?

2. Почему издержки на производство и реализацию продукции включаются в цену товаров, работ, услуг?
3. Почему издержки производства и обращения в краткосрочном периоде делятся на переменные и постоянные?
4. Каким образом определяется себестоимость продукции?
5. Как рассчитывается себестоимость единицы продукции?
6. Какие издержки относятся к переменным издержкам?
7. Какие издержки и почему относятся к постоянным издержкам?
8. Что такое рентабельность инвестиций? Как она рассчитывается?
9. Кто и с какой целью определяет рентабельность затрат?
10. Что общего между рентабельностью продаж и торговой наценкой?
11. Что включается в торговую наценку?
12. Что понимается под торговой скидкой? Для чего применяются торговые скидки?
13. Какие скидки применяются для стимуляции досрочной оплаты товара покупателем?
14. Чем ограничена величина скидки, предоставляемой за количество покупаемого товара?
15. Кому и для чего предоставляются бонусные и функциональные скидки?
16. Для чего предоставляются сезонные скидки?
17. Как воздействует предоставление скидок на покупателя и на продавца? Кому из них скидки приносят выгоду?
18. Как воздействуют на цену акциз, налог на добавленную стоимость и таможенная пошлина?

Контрольное тестирование:

1) Основными факторами ценообразования являются:

- а) издержки
- б) издержки и прибыль
- в) издержки, прибыль, налоги
- г) издержки, прибыль, инфляция и дефляция

2) Издержки - это затраты:

- а) на производство и реализацию продукции
- б) на производство продукции
- в) на реализацию продукции
- г) на хранение продукции

3) Затраты на производство продукции называются:

- а) производственными издержками
- б) издержками обращения
- в) совокупными издержками
- г) переменными издержками

- 4) Затраты на реализацию продукции называются:
- а) производственными издержками
 - б) издержками обращения
 - в) совокупными издержками
 - г) переменными издержками
- 5) Издержки производства и обращения в краткосрочном периоде делятся на:
- а) переменные и совокупные издержки
 - б) переменные и постоянные издержки
 - в) совокупные и постоянные издержки
 - г) предельные и совокупные издержки
- 6) Сумма совокупных переменных и постоянных издержек составляет:
- а) цену производства продукции
 - б) себестоимость продукции
 - в) предельные издержки
 - г) издержки производства и обращения
- 7) Себестоимость единицы продукции определяется:
- а) делением совокупных издержек на количество произведенных и реализованных единиц продукции
 - б) суммой переменных и постоянных издержек
 - в) разностью между выручкой и совокупными издержками
 - г) делением совокупных переменных издержек на количество произведенных и реализованных единиц продукции
- 8) Рентабельность продаж это:
- а) прибыль продавца
 - б) издержки обращения продавца
 - в) торговая наценка
 - г) торговая скидка
- 9) Торговая наценка включает:
- а) издержки и прибыль продавца
 - б) прибыль продавца
 - в) издержки продавца
 - г) прибыль и издержки производителя
- 10) Торговая наценка применяется продавцом к:
- а) продажной цене
 - б) себестоимости
 - в) торговой скидке
 - г) покупной цене

11) Торговая скидка применяется продавцом к:

- а) покупной цене
- б) продажной цене
- в) себестоимости
- г) торговой наценке

12) Торговые скидки применяются:

- а) для стимулирования сбыта
- б) для снижения издержек продавца
- в) для стимулирования сбыта и снижения издержек продавца
- г) для стимулирования сбыта и снижения издержек покупателя

Темы докладов:

1. Влияние издержек производства и обращения на цену.
2. Себестоимость. Международная практика калькуляции себестоимости: калькуляция себестоимости с полным распределением затрат, маржинальная калькуляция себестоимости
3. Торговые надбавки. Виды торговых надбавок. Торговые скидки, их виды, условия предоставления.
4. Налоги, их влияние на цену. Косвенные налоги и платежеспособный спрос на внутреннем рынке.
5. Таможенная стоимость товара.

Форма контроля: проверка выполнения самостоятельной работы студентов на практическом занятии:

- а) Презентации докладов
- б) Анализ ответов на контрольные вопросы

Тема 4 Цены мирового рынка: сущность мировых цен, требования, определяющие мировые цены

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Какие цены относятся к категории мировых цен? Каким условиям они должны отвечать?
2. Какую роль играют международные товарные биржи в установлении мировых цен?
3. Где устанавливаются мировые цены на нефть и нефтепродукты?
4. Какие биржи относятся к международным товарным биржам?
5. Какие виды сделок совершаются на международных товарных биржах?
6. Что такое фьючерсы и опционы? Что в них общего и чем они отличаются?
7. Чем отличаются опцион пут, опцион кол и опцион стеллаж?
8. Какие товары являются биржевыми товарами?

9. Кто и для чего заключает фьючерсные и опционные сделки на биржевые товары? Как организованы биржевые торги?

10. Для чего и каким образом котируются цены биржевых товаров?

Контрольное тестирование:

1) К категории мировых цен относятся лишь те цены мирового рынка, которые:

- а) установлены в свободно конвертируемой валюте
- б) установлены в свободно конвертируемой валюте, являются ценами ведущих производителей и поставщиков, имеющих существенную долю в общем объеме подобной продукции, реализуемой на мировом рынке
- в) являются ценами ведущих производителей и поставщиков, имеющих существенную долю в общем объеме подобной продукции, реализуемой на мировом рынке
- г) установлены в долларах или евро, являются ценами ведущих производителей и поставщиков, имеющих существенную долю в общем объеме подобной продукции

2) Мировые цены на нефть и нефтепродукты устанавливаются:

- а) в портах Персидского и Мексиканского заливов
- б) в портах Антверпен, Роттердам и Амстердам
- в) в портах Персидского и Мексиканского заливов, в портах Антверпен, Роттердам и Амстердам
- г) в портах Мексиканского залива, в портах Копенгаген, Роттердам и Амстердам

3) К мировым товарным рынкам относятся:

- а) международные товарные биржи
- б) региональные товарно-сырьевые биржи
- в) аукционы
- г) международные валютные биржи

4) Биржевая цена устанавливается:

- а) государством
- б) в процессе ее котировки, которая рассматривается как наиболее важная функция биржи
- в) производителем
- г) на аукционах

5) Котировка цен – это:

- а) регистрация биржевых цен
- б) регистрация биржевых цен по биржевым правилам с их последующей публикацией
- в) регистрация биржевых цен по биржевым правилам
- г) публикация биржевых цен по биржевым правилам

- б) Центрами биржевой торговли товарами являются:
- а) американская Чикагская товарная биржа, Нью-йоркская товарная биржа, Лондонская биржа металлов
 - б) Лондонская международная нефтяная биржа, Токийская товарная биржа, Парижская биржа МАТИФ
 - в) американская Чикагская товарная биржа, Нью-йоркская товарная биржа, Лондонская биржа металлов, Лондонская международная нефтяная биржа, Токийская товарная биржа, Парижская биржа МАТИФ
 - г) РТС и ММВБ

7) На международных товарных биржах заключаются сделки:

- а) купли-продажи биржевых товаров
- б) купли-продажи эксклюзивных товаров
- в) фьючерсные и опционные сделки
- г) поставки биржевых товаров

8) Фьючерс это:

а) контракт на куплю-продажу активов в будущем, по которому продавец принимает обязательство продать, а покупатель – купить установленное количество товара в будущем по установленной в контракте цене

б) контракт на куплю-продажу активов в будущем, по которому продавец может продать, а покупатель – купить установленное количество товара в будущем по установленной в контракте цене

в) контракт на куплю-продажу активов в будущем, по которому продавец принимает обязательство продать, а покупатель – купить установленное количество товара в будущем

г) контракт на куплю-продажу и поставку биржевых товаров в будущем

9) Фьючерс это:

- а) обязательная для исполнения сделка
- б) условная сделка
- в) необязательная для исполнения сделка
- г) контракт на куплю-продажу биржевого товара

Темы докладов:

1. Основы и особенности ценообразования на мировом рынке
2. Сущность мировых цен. Основные требования, определяющие мировые цены. Особенности формирования мировых цен.
3. Практика и методы определения внешнеторговых цен (контрактная цена, справочные цены, биржевые цены, цены аукционов, статистические внешнеторговые цены)

4. Понятие контрактной цены. Классификация контрактных цен. Особенности формирования контрактных цен на экспортные и импортные товары.

5. Базисные условия поставки (Инкотермс – 2010), их влияние на цену экспортируемых и импортируемых товаров.

6. Некоторые особенности ценообразования в России, связанные с ВЭД

Форма контроля: проверка выполнения самостоятельной работы студентов на практическом занятии:

- а) Презентации докладов
- б) Анализ ответов на контрольные вопросы

Тема 5. Контрактные цены во внешней торговле

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Какие обязанности, связанные с доставкой товара от продавца к покупателю, должны быть определены при заключении внешнеторгового контракта купли-продажи?

2. Что такое базисные условия поставки? Как они влияют на цену?

3. Что такое «Инкотермс-90»?

4. Что означает условие поставки "E" – отправка груза (EX Works) – франко-предприятие?

5. Что означает условие поставки FCA "Франко перевозчик"?

6. Что означает условие поставки ФАС (FAS) «Free Alongside Ship» («Свободно вдоль борта судна» указанный порт отгрузки)?

7. Что означает условие поставки ФОБ (FOB) – цена франко-борт?

8. Что означает условие поставки CFR «Cost and Freight» («Стоимость и фрахт» указанный порт назначения)?

9. Что означает условие поставки СИФ (CIF): стоимость, страхование, фрахт?

10. Что означает условие поставки СРТ «Carriage Paid To» («Фрахт/перевозка оплачены до» название места назначения)?

11. Что означает условие поставки СІР «Carriage and Insurance Paid to» («Фрахт/перевозка и страхование оплачены до» название места назначения)?

12. Что означает условие поставки DAP (Delivered At Place — «поставка в месте назначения»)?

13. Что означает условие поставки DAT «Delivered at Terminal» (Поставка на терминале)?

14. Что означает условие поставки DDP Delivered Duty Paid «Поставка с оплатой пошлины»?

Контрольное тестирование:

- 1) При заключении внешнеторговых сделок используются:
 - а) контрактные цены

- б) мировые цены
- в) договорные цены
- г) биржевые котировки

2) При заключении внешнеторгового контракта купли-продажи стороны должны четко разделить между собой многочисленные обязанности, связанные с:

- а) доставкой товара от продавца к покупателю
- б) риском случайной гибели или порчи товара
- в) экспортной таможенной очисткой, то есть уплатой экспортных таможенных пошлин и сборов
- г) импортной таможенной очисткой, то есть уплатой импортных таможенных пошлин и сборов

3) Условие поставки "E" – отправка груза (EX Works) – франко-предприятие означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя:

- а) на своем предприятии или в другом указанном месте (например, на заводе, фабрике, складе и т.п.)
- б) после погрузки товара в порту отправления
- в) после выгрузки товара в порту назначения
- г) доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места

4) Условия поставки FCA "Франко перевозчик" означают, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда:

- а) он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии
- б) он доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места
- в) он доставит груз в порт назначения (покупателя), его страховку, экспортную таможенную очистку, погрузку на выбранное продавцом судно и фрахт этого судна
- г) товар перешел через поручни судна (на борт судна) транспортировщика

5) ФАС (FAS) «Free Alongside Ship» («Свободно вдоль борта судна» указанный порт отгрузки) означает, что продавец выполнил поставку, когда:

- а) он доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места
- б) товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки. Риск утраты или повреждения товара переходит от продавца, когда товар расположен вдоль борта судна, с этого момента покупатель несет все расходы

в) он доставит груз в порт назначения (покупателя), его страховку, экспортную таможенную очистку, погрузку на выбранное продавцом судно и фрахт этого судна

г) товар перешел через поручни судна (на борт судна) транспортировщика

б) FOB (FOB) – цена франко-борт означает, что на продавца налагаются следующие условия поставки:

а) ответственность за доставку груза в порт назначения (покупателя), его страховку, экспортную таможенную очистку, погрузку на выбранное продавцом судно и фрахт этого судна

б) ответственность за доставку груза в порт отправления (продавца)

в) ответственность за доставку груза в порт отправления, включая погрузку на борт судна

г) ответственность за доставку груза в порт назначения (покупателя), его страховку, импортную таможенную очистку, погрузку на выбранное продавцом судно и фрахт этого судна

7) CFR «Cost and Freight» («Стоимость и фрахт» указанный порт назначения) означает, что продавец выполнил поставку, когда груз:

а) перешел через поручни судна (на борт судна) транспортировщика

б) перешел через поручни судна (на борт судна) в порту покупателя

в) перешел через поручни судна (на борт судна) в порту отгрузки

г) в момент, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки

8) СИФ (CIF): стоимость, страхование, фрахт - означает условия поставки, которые налагают на продавца:

а) ответственность за доставку груза в порт назначения (покупателя)

б) ответственность за доставку груза в порт назначения (покупателя), его страховку, экспортную таможенную очистку, погрузку на выбранное продавцом судно и фрахт этого судна

в) ответственность за доставку груза в порт назначения (покупателя), его страховку, импортную таможенную очистку, погрузку на выбранное покупателем судно и фрахт этого судна

г) ответственность за доставку груза перевозчику

9) Условия поставки СРТ «Carriage Paid To» («Фрахт/перевозка оплачены до» указанное название места назначения) означают:

а) продавец передаст товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта, названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до указанного места назначения

б) продавец несёт ответственность за доставку груза в порт отправления, включая погрузку на борт судна

в) продавец несёт ответственность за доставку груза в порт назначения (покупателя)

г) продавец передаст товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта, названному им перевозчику

10) Условия поставки СІР «Carriage and Insurance Paid to» («Фрахт/перевозка и страхование оплачены до» указанное название места назначения) означают:

а) что продавец передаст товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта покупателю товара

б) что продавец передаст товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта названному им перевозчику, кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до указанного места назначения.

в) что продавец передаст товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта названному им перевозчику товара

г) что продавец передаст товар, выпущенный в таможенном режиме импорта покупателю товара

Темы докладов:

1. Виды контрактных цен
2. Способы фиксации цены во внешнеторговом контракте
3. Базис цены во внешнеторговом контракте
4. Методы внесения коммерческих поправок в контрактные цены
5. Расчет цен на экспортируемую продукцию
6. Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки групп Е и F
7. Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки групп С и D

Форма контроля: проверка выполнения самостоятельной работы студентов на практическом занятии:

- а) Презентации докладов
- б) Анализ ответов на контрольные вопросы

Тема 6. Таможенная стоимость товаров

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Влияние коммерческих условий поставки на величину таможенной стоимости товаров
2. Взаимосвязь контрактных цен, таможенной стоимости и таможенных платежей
3. Влияние базисных условий поставки на уровень контрактных цен и таможенную стоимость товаров
4. Процедура проверки обоснованности цены сделки таможенными органами

5. Проблемы формирования информационной базы цен для таможенных целей
6. Порядок проведения корректировки таможенной стоимости товаров
7. Мировой опыт определения таможенной стоимости товара
8. Методологические, правовые основы и организационные основы определения таможенной стоимости товаров
9. Принципы определения таможенной стоимости товаров
10. Методы определения таможенной стоимости товаров, условия и порядок их применения
11. Порядок заявления таможенной стоимости
12. Декларация таможенной стоимости: содержание, порядок оформления и применения
13. Права и обязанности декларанта по заявлению и подтверждению таможенной стоимости
14. Практика применения таможенной стоимости в Российской Федерации

Контрольное тестирование:

1. Страна происхождения товара учитывается при определении следующих пошлин:
 - а) ввозных таможенных пошлин
 - б) ввозных и вывозных таможенных пошлин;
 - в) специальных защитных пошлин;
 - г) антидемпинговых и компенсационных пошлин.
2. Основным методом определения таможенной стоимости является:
 - а) метод определения таможенной стоимости по стоимости сделки с идентичными товарами;
 - б) метод определения таможенной стоимости по стоимости сделки с однородными товарами;
 - в) метод определения таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами;
 - г) резервный.
3. «Конвенция о создании унифицированной методологии определения таможенной стоимости товаров» год, место принятия была подписана в:
 - а) 1964 году в Париже;
 - б) 1950 году в Брюсселе;
 - в) 1943 году в Вильнюсе;
 - г) 1986 году в Вене.
4. В период двух мировых войн вопросы оценки товаров для таможенных целей рассматривались в рамках:
 - а) Генерального соглашения по тарифам и торговле 1947г;
 - б) Киотской конвенцией 1973г;

- в) Международной конвенцией 1928г;
- г) Международной конвенцией 1920г.

5. Расчет таможенной пошлины регламентируется в:

- а) таможенной декларации и в платежных документах;
- б) таможенном тарифе РФ;
- в) законе РФ «О таможенном тарифе»;
- г) законе РФ «О валютном регулировании и валютном контроле».

6. Таможенная стоимость является основой для исчисления (2 правильных ответа):

- а) таможенных платежей;
- б) таможенной пошлины;
- в) таможенных цен;
- г) таможенной стоимости, которая, по существу является определяемым тарифом данного товара на внешнем рынке при его прибытии на таможенную границу страны ввоза.

7. Таможенная стоимость определяется дважды при (2 правильных ответа):

- а) оценке определенного товара, который формируется за счет цен на мировом рынке;
- б) пересечении товаром таможенной границы и применении таможенных пошлин в ходе таможенного оформления;
- в) составления цен внешнего рынка;
- г) расчете размера ставок.

8. При определении таможенной стоимости ввозимых товаров не должны добавляться к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате следующие компоненты (2 правильных ответа):

- а) платежи за право воспроизводства (тиражирования) ввозимых товаров на единой таможенной территории Таможенного союза;
- б) платежи за право включать расходы при условии, что они выделены из цены, фактической уплаченной или подлежащей уплате;
- в) платежи за право вывозить товары с единой таможенной территории Таможенного союза;
- г) платежи за право распределения и перепродажи ввозимых товаров если, такие платежи не являются условием продажи ввозимых товаров для вывоза на единую таможенную территорию Таможенного союза.

9. Вопрос о целесообразности сделки импортера решается с учетом показателей разницы между расчетной ценой и:

- а) контрактной ценой
- б) таможенной стоимостью
- в) ценой возможной реализации для импортера

г) всё перечисленное верно

10. Расчетная цена участника внешнеторговой сделки – это:

- а) цена, по которой участник сделки желал бы продать (купить) товар
- б) нижний порог цены для участника сделки
- в) цена, оглашенная в справочных каталогах и рекламных проспектах
- г) цена другой сходной сделки на сходный товар

Темы докладов:

- 1. Методы расчета Таможенной стоимости товаров
- 2. Виды таможенных платежей. Порядок расчета
- 3. Цель и основные принципы валютного регулирования
- 4. Характеристика основных таможенных режимов.
- 5. Характеристика экономических таможенных режимов.
- 6. Характеристика завершающих таможенных режимов
- 7. Содержание и порядок оформления ГТД.

Форма контроля: проверка выполнения самостоятельной работы студентов на практическом занятии:

- а) Презентации докладов
- б) Анализ ответов на контрольные вопросы

Тема 7. Ценовая политика фирмы

Вопросы для самостоятельного изучения:

- 1. Каким образом формируется ценовая политика фирмы?
- 2. Каким образом должна устанавливаться цена?
- 3. На чём базируется определение политики ценообразования?
- 4. Каковы возможные цели ценовой политики фирмы?
- 5. На каком уровне устанавливаются цены, если целью ценовой политики является обеспечение выживаемости фирмы?
- 6. На каком уровне устанавливаются цены, если целью ценовой политики является максимизация текущей прибыли?
- 7. На каком уровне устанавливаются цены, если целью ценовой политики является завоевание лидерства по показателю «доля рынка»?
- 8. На каком уровне устанавливаются цены, если целью ценовой политики является завоевание лидерства по показателю «качество продукции»?
- 9. На каком уровне устанавливаются цены, если целью ценовой политики является политика «снятия сливок»?
- 10. На каком уровне устанавливаются цены, если целью ценовой политики является краткосрочное увеличение объёмов сбыта продукции?
- 11. Какие виды ценовой политики относят к пионерным стратегиям?
- 12. Охарактеризуйте ценовую стратегию: «снятие сливок».
- 13. Каковы особенности ценовой стратегии: «что рынок вынесет»?

14. Каковы особенности ценовой стратегии: «жизненного цикла продукта»?

15. Какие виды ценовой политики относят к стандартным ценовым стратегиям?

16. Какие виды ценовой политики относят к адаптационным ценовым стратегиям? Чем они отличаются от пионерных и стандартных ценовых стратегий?

Контрольное тестирование:

1) Ценовая политика фирмы формируется в рамках общей стратегии фирмы и включает:

- а) ценовую стратегию и тактику ценообразования
- б) ценовую стратегию
- в) тактику ценообразования
- г) ценовую и производственную стратегию

2) Ценовая политика формируется в тесной связи с:

а) планированием производства товаров или услуг, выявлением запросов потребителей

б) планированием производства товаров или услуг, выявлением запросов потребителей, стимулированием продаж

в) выявлением запросов потребителей, стимулированием продаж

г) минимизацией издержек производства и обращения

3) Цена должна устанавливаться таким образом, чтобы:

а) удовлетворять нужды и потребности покупателей

б) удовлетворять нужды и потребности покупателей и способствовать поступлению достаточных финансовых ресурсов

в) способствовать достижению поставленных предприятием целей, заключающихся в обеспечении поступления достаточных финансовых ресурсов

г) максимизировать прибыль производителя

4) Ценовая политика фирмы формируется в рамках общей стратегии фирмы и включает:

а) ценовую стратегию и тактику ценообразования

б) ценовую стратегию

в) тактику ценообразования

г) ценовую политику, стратегию и тактику ценообразования

5) К возможным целям ценовой политики относятся:

а) обеспечение выживаемости фирмы, максимизация текущей прибыли

б) завоевание лидерства по показателю «доля рынка», завоевание лидерства по показателю «качество продукции»

в) обеспечение выживаемости фирмы, максимизация текущей прибыли, завоевание лидерства по показателю «доля рынка», завоевание лидерства по показателю «качество продукции», политика «снятия сливок», краткосрочное увеличение объёмов сбыта продукции

г) политика «снятия сливок», краткосрочное увеличение объёмов сбыта продукции

б) К пионерным стратегиям относят:

а) «снятие сливок», «что рынок вынесет», «жизненный цикл продукта»

б) «снятие сливок», «что рынок вынесет»

в) «что рынок вынесет», «жизненный цикл продукта»

г) «жизненный цикл продукта»

7) К стандартным ценовым стратегиям принято относить:

а) стратегии: «высококачественного имиджа продукта», «целевой доли рынка», «целевого объема продаж», «проникновения на зарубежный рынок», «привлечения потребителя к оценке продукта», «договорных цен с правительством»

б) стратегии: «высококачественного имиджа продукта», «целевой доли рынка», «целевого объема продаж»

в) стратегии «проникновения на зарубежный рынок», «привлечения потребителя к оценке продукта», «договорных цен с правительством»

г) стратегии «снятия сливок»,

8) К адаптационным ценовым стратегиям относятся:

а) конкурентная ценовая стратегия, метод проб и ошибок

б) конкурентная ценовая стратегия

в) метод проб и ошибок

г) снятие сливок

Темы докладов:

1. Ценообразование и маркетинговая политика фирмы. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования.

2. Разработка стратегии и тактики ценообразования на фирме.

3. Ценовая стратегия фирмы и особенности конкуренции на мировых рынках.

4. Стратегии ценообразования, применяемые фирмой на внешних рынках: пионерные, стандартные, адаптационные.

5. Организация конъюнктурно-ценовой работы для осуществления внешнеторговых операций.

6. Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности фирмы. Источники ценовой информации.

Форма контроля: проверка выполнения самостоятельной работы студентов на практическом занятии:

- в) Презентации докладов
- г) Анализ ответов на контрольные вопросы

Тема 8 Анализ эффективности внешнеторговых сделок

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Как определяется экономический эффект внешнеторговой сделки?
2. В каком случае экспортная сделка считается эффективной?
3. В каком случае экспортная сделка будет эффективнее сделки, заключенной на аналогичный товар, реализуемый на внутреннем рынке?
4. Как рассчитывается эффективность сделки по закупке импортного товара однократного потребления (сырье, материалы и др.)?
5. В каком случае сделка по закупке импортного товара однократного потребления (сырье, материалы и др.) будет экономически эффективна?
6. Как определить экономическую эффективность сделок, связанных с закупкой товаров для их реализации на внутреннем рынке?
7. В каком случае сделка, связанная с закупкой товаров для их реализации на внутреннем рынке экономически не эффективна?
8. В каком случае сделка, связанная с закупкой товаров для их реализации на внутреннем рынке экономически эффективна?
9. Когда экспортная сделка считается эффективной?
10. В каком случае импортная сделка, связанная с закупкой товаров для их реализации на внутреннем рынке, будет экономически эффективна?

Контрольное тестирование:

1) Показатель экономического эффекта внешнеторговой сделки по экономическому смыслу соответствует понятию:

- а) выручка
- б) прибыль или рентабельность
- в) себестоимость
- г) издержки

2) Показатель экономического эффекта внешнеторговой сделки рассчитывается по формуле:

а) $m = \frac{\text{торговая наценка}}{\text{продажная цена}} * 100\%$, где m – рентабельность внешнеторговой сделки

б) $p = atc + m$, где p – цена, atc – средние совокупные издержки, m – рентабельность продаж единицы товара

в) $\text{Экс} = В - З$, где Экс — экономический эффект от экспорта; $В$ - выручка, $З$ - затраты на экспорт

г) $\text{Эмп} = В - З$, где Эмп — экономический эффект от импорта; $В$ -

выручка, Z - затраты на импорт

3) В связи с тем, что выручка от экспортных сделок поступает в иностранной валюте, а затраты учитываются в национальной, возникает необходимость ее пересчета в сопоставимые условия. Данный расчет выполняется по формуле:

а) $V = P1 + P2$, где $P1$ — рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия; $P2$ — рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству

б) $Ээкс = V - Z$, где $Ээкс$ — экономический эффект от экспорта; V - выручка, Z - затраты на экспорт в денежном выражении соответственно

в) $m = \frac{\text{торговая наценка}}{\text{продажная цена}} * 100\%$, где m – рентабельность внешнеторговой сделки

г) $Эимп = V - Z$, где $Эимп$ — экономический эффект от импорта; V - выручка, Z - затраты на импорт

4) Показатель экономической эффективности экспортной сделки рассчитывается по формуле:

а) $ЭЭэкс = V/Z$, где $ЭЭэкс$ — экономическая эффективность экспортной сделки

б) $V = P1 + P2$, где $P1$ — рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия; $P2$ — рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству

в) $Ээкс = V - Z$, где $Ээкс$ — экономический эффект от экспорта; V - выручка, Z - затраты на экспорт в денежном выражении соответственно

г) $Эимп = V - Z$, где $Эимп$ — экономический эффект от импорта; V - выручка, Z - затраты на импорт

5) Сделка считается эффективной, если:

а) $ЭЭэкс < 1$

б) $ЭЭэкс > 1$

в) $ЭЭэкс = 1$

г) $ЭЭэкс > 0$

6) Показатель эффективности экспортной сделки необходимо сравнить с показателем эффективности сделки, заключенной на аналогичный товар, реализуемый на внутреннем рынке ($ЭЭвн$) Экспортная сделка эффективнее, если:

а) $ЭЭэкс - ЭЭвн < 1$

б) $ЭЭэкс - ЭЭвн > 1$

в) $ЭЭэкс - ЭЭвн = 1$

г) $ЭЭэкс - ЭЭвн > 0$

б) 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), расчет экономического эффекта производится по формуле:

а) $ЭЭкс = В/З$, где $ЭЭкс$ — экономическая эффективность экспортной сделки

б) $Эимп = Цимп - Цвн$, где $Эимп$ — эффект импортной сделки; $Цимп$ — цена товара, закупаемого по импорту; $Цвн$ — цена аналогичного товара на внутреннем рынке.

в) $Ээкс = В - З$, где $Ээкс$ — экономический эффект от экспорта; $В$ - выручка, $З$ - затраты на экспорт в денежном выражении соответственно

г) $Ээкс = В + З$, где $Ээкс$ — экономический эффект от экспорта; $В$ - выручка, $З$ - затраты на экспорт в денежном выражении соответственно

7) Сделка экономически не эффективна, если:

а) $Цимп < Цвн$

б) $Цимп = Цвн$

в) $Цимп > Цвн$

г) $Цимп > 1$

8) Сделка экономически эффективна, если:

а) $Цимп > Цвн$

б) $Цимп = Цвн$

в) $Цимп < Цвн$

г) $Цимп < 1$

9) Экономический эффект сделки равен 0, если:

а) $Цимп = Цвн$

б) $Цимп > Цвн$

в) $Цимп < Цвн$

г) $Цимп = 1$

Форма контроля: проверка выполнения самостоятельной работы студентов на практическом занятии:

а) Анализ ответов на контрольные вопросы

Тема 9 Государственное регулирование и контроль цен в экономически развитых странах

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Почему воздействие государства на процессы ценообразования стало одним из важных и систематически применяемых методов экономической политики?

2. Какими методами осуществляется государственное регулирование цен?
3. Какие нормативно-правовые акты составляют законодательную основу государственного регулирования цен в Российской Федерации?
4. Цены, каких видов продукции и услуг прямо регулируются государством?
5. Что относится к нарушениям государственной дисциплины цен?
6. В каких формах осуществляется государственное регулирование цен в экономически развитых странах?
7. Каким образом осуществляется регулирование цен в странах ЕЭС?
8. Каким образом осуществляется регулирование цен в США?
9. Каковы главные отличия регулирования цен в странах ЕЭС и США?
10. Сравнить преимущества и недостатки прямого и косвенного регулирования цен.
11. Провести сравнительный анализ государственного регулирования цен в Австрии, Испании, Франции и Швеции.
12. Провести сравнительный анализ государственного регулирования цен в странах ЕЭС и США.

Контрольное тестирование:

- 1) Государственное регулирование цен - это попытка государства воздействовать на цены с помощью:
 - а) законодательства
 - б) административных мер
 - в) законодательных, административных, бюджетных и финансовых мероприятий
 - г) бюджетных и финансовых мероприятий
- 2) Система государственного регулирования цен наряду с другими формами отраслевой государственной политики представляет собой попытку воздействия на:
 - а) доходы потребителей
 - б) совокупный спрос
 - в) совокупное предложение
 - г) стоимостные пропорции и распределение национального дохода между отдельными отраслями и категориями населения страны
- 3) Цели государственного регулирования заключаются в том, чтобы не допустить:
 - а) инфляцию
 - б) роста цен на сырье и энергию
 - в) роста цен и монополизма производителей
 - г) дефляцию

4) Номенклатура товаров, в отношении которых в Российской Федерации применяется государственное регулирование цен устанавливается:

- а) Государственной Думой РФ
- б) Советом Федерации РФ
- в) Президентом РФ
- г) Правительством РФ

5) Государственное регулирование цен используется для:

- а) нивелирования циклических колебаний процесса воспроизводства
- б) сокращения социальной и имущественной дифференциации населения
- в) повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей
- г) создания условий экономического роста

6) Государственное регулирование цен носит:

- а) либо антикризисный, либо антиинфляционный характер
- б) антикризисный характер
- в) антиинфляционный характер
- г) антидефляционный и антикризисный характер

7) Цели государственного регулирования состоят в том, чтобы:

- а) не допустить гиперинфляцию и способствовать конкуренции
- б) способствовать конкуренции
- в) сократить имущественную дифференциацию населения
- г) не допустить дефляцию

8) Государственное регулирование цен осуществляется с помощью:

- а) определения перечня продукции и услуг, подлежащих государственному регулированию
- б) определения перечня продукции и услуг, подлежащих государственному регулированию; установления предельных уровней цен и тарифов, торговых наценок; нормирования рентабельности и замораживания цен
- в) установления предельных уровней цен и тарифов, торговых наценок и скидок
- г) изменения налоговой нагрузки и учётной ставки

9) Государство, в первую очередь, регулирует цены на продукцию и услуги предприятий с государственной формой собственности, в том числе:

- а) тарифы железнодорожных перевозок, коммунально-бытовых и жилищных услуг
- б) тарифы железнодорожных перевозок
- в) тарифы железнодорожных перевозок, коммунально-бытовых и

жилищных услуг, цены на услуги связи

г) цены на услуги связи

10) Государство может влиять на процесс ценообразования следующими способами:

а) назначать фиксированные цены, замораживать цены

б) фиксировать цены предприятий-монополистов, определять правила, в соответствии с которыми предприятия сами назначают регулируемые государством цены

в) устанавливать рыночные "правила игры"

г) все ответы верны

Темы докладов:

1. Контрактные цены как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей.

2. Цели и задачи государственного регулирования экономики и цен в современных условиях.

3. Законодательная основа государственного регулирования цен в Российской Федерации.

4. Государственное регулирование цен в странах Европейского Экономического Союза.

5. Государственное регулирование цен в США.

6. Государственное регулирование цен в современной России.

Форма контроля: проверка выполнения самостоятельной работы студентов на практическом занятии:

а) Презентации докладов

б) Анализ ответов на контрольные вопросы

10. Перечень учебно–методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Самостоятельная работа студентов предполагает тщательное освоение учебной и научной литературы по изучаемой дисциплине.

При изучении основной рекомендуемой литературы студентам необходимо обратить внимание на выделение основных понятий, их определения, научно-технические основы, узловые положения, представленные в изучаемом тексте.

При самостоятельной работе студентов с дополнительной литературой необходимо выделить аспект изучаемой темы (что в данном материале относится непосредственно к изучаемой теме и основным вопросам).

Дополнительную литературу целесообразно прорабатывать после основной, которая формирует базис для последующего более глубокого изучения темы. Дополнительную литературу следует изучать комплексно, рассматривая разные стороны изучаемого вопроса. Обязательным элементом

самостоятельной работы студентов с литературой является ведение необходимых записей: конспекта, выписки, тезисов, планов.

Для самостоятельной работы по дисциплине используется следующее учебно-методическое обеспечение:

а) основная литература:

1. Ценообразование во внешней торговле Авторы: Агапова А.В. Санкт-Петербург: Интермедия, 2016 г. , 136 с. – Режим доступа: <https://ibooks.ru/reading.php?productid=351526>

2. Ценообразование: Учебник / Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И., - 3-е изд., перераб. - М.: Дашков и К, 2017. - 248 с. ISBN 978-5-394-02663-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/937490>

б) дополнительная литература:

1. Внешняя торговля Российской Федерации: Учебное пособие / В.Н. Бурмистров; Всероссийская академия внешней торговли. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 416 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/228804>

11. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) нормативные документы:

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) от 01.01.2018. - Консультант Плюс. (Электрон. ресурс).

2. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Заключена в Киото 18.05.1973) (в ред. Протокола от 26.06.1999).

3. Генеральное Соглашение по тарифам и торговле (General Agreement on Tariffs and Trade, ГАТТ, ГАТТ) 1947 г. [Электрон. ресурс]: Официальный сайт «Россия и ВТО». Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.wto.ru/ru>.

4. Соглашение по применению статьи VII Генерального Соглашения по тарифам и торговле 1994. [Электрон. ресурс]: Официальный сайт «Россия и ВТО». Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.wto.ru>

5. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, 1980. [Электрон. ресурс]: Официальный сайт «Все о таможене». Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.tks.ru>.

6. Международная конвенция об упрощении и гармонизации Таможенных процедур от 18 мая 1973 г. – Киото//в редакции Протокола от 26.06.1999. [Электрон. ресурс]: Официальный сайт «Консультант Плюс». Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.consultant.ru>.

7. Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25.01.2008 «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через

таможенную границу Таможенного союза».

8. Соглашение о порядке осуществления контроля правильности определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза от 12 декабря 2008 г.

9. Соглашение о Порядке декларирования таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза от 12 декабря 2008г.

10. Решение Комиссии таможенного союза от 20 сентября 2010 г. №376 «О порядках декларирования, контроля и корректировки таможенной стоимости».

11. Решение Комиссии Таможенного союза от 23.09.2011 № 785 «О внесении изменений и дополнений в Порядок декларирования таможенной стоимости товаров».

12. Решение Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 № 871 «О внесении изменений и дополнений в Решения Комиссии Таможенного союза от 18 ноября 2010 г. № 450 «О структурах и форматах электронных 77копий декларации таможенной стоимости и формы корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей» и от 23 сентября 2011 г. № 785 «О внесении изменений и дополнений в Порядок декларирования таможенной стоимости товаров».

13. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии № 202 от 30 октября 2012 года «О применении методов определения таможенной стоимости товаров по стоимости сделки с идентичными товарами (метод 2) и по стоимости сделки с однородными товарами (метод 3)»

14. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 13 ноября 2012 года № 214 «О применении метода вычитания (метод 4) при определении таможенной стоимости товаров»

15. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии № 273 от 12 декабря 2012 года «О применении метода сложения (метод 5) при определении таможенной стоимости товаров»

16. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 20 декабря 2012 года № 283 «О применении метода определения таможенной стоимости товаров по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1)»

17. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 25 июня 2013 года № 145 «Об утверждении Положения об особенностях применения методов определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на единую таможенную территорию Таможенного союза, пришедших в негодность, испорченных или поврежденных вследствие аварии или действия непреодолимой силы».

18. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 27 августа 2013 года № 180 «Об утверждении Положения об особенностях применения методов определения таможенной стоимости товаров, перемещенных через таможенную границу Таможенного союза с недекларированием».

19. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 15

июля 2014 № 113 «О Положении об использовании при применении методов определения таможенной стоимости товаров документов, соответствующих общепринятым принципам бухгалтерского учета».

20. Положение об особенностях определения таможенной стоимости отходов, образовавшихся в результате переработки иностранных товаров. Решение Комиссии таможенного союза ЕврАзЭС от 18 ноября 2010 года №512 «О Положении об особенностях определения таможенной стоимости отходов, образовавшихся в результате переработки иностранных товаров».

21. Протокол об обмене информацией, необходимой для определения и контроля таможенной стоимости товаров, между таможенными органами Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации. 12 декабря 2008 г. 7822.

22. Протокол об обеспечении единообразного применения правил определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза от 12 декабря 2008 г.

23. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая: ФЗ от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 2000. - № 32. - Ст. 3340.

24. О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров: ФЗ от 08.12.2003 № 165-ФЗ

25. Федеральный закон от 27 ноября 2010 года №311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации».

26. Постановление Правительства РФ от 6 марта 2012 г. № 191 «Об утверждении правил определения таможенной стоимости товаров, вывозимых из Российской Федерации».

27. Приказ ФТС России от 14.02.2011 № 272 «Об утверждении Инструкции по проведению проверки правильности декларирования таможенной стоимости товаров, ввозимых (ввезенных) на таможенную территорию Таможенного союза, и Регламента действий должностных лиц таможенных органов при контроле и корректировке таможенной стоимости товаров».

28. Приказ ФТС России от 9.12.2011 г. № 2490 «Об утверждении Инструкции о порядке подготовки и исполнения международных запросов, не относящихся к делам об административных правонарушениях и не связанных с проведением оперативных проверок».

29. Распоряжение ФТС России от 12.07.2011 N 118-р «Об утверждении Методических рекомендаций по проведению ведомственного контроля решений, действий (бездействия) в области таможенного дела».

30. Постановление Пленума ВАС РФ от 25.12.2013 N 96 «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с определением таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза».

31. Письмо ФТС России от 30 сентября 2014 г. №15-13/46627 «О направлении обзора судебной практики».

32. Письмо СЗТУ от 4.04.2011 № 07-04-24/7307 «О направлении рекомендаций по контролю таможенной стоимости».

33. Письмо ЦТУ от 20.04.2011 № 66-11/9104 «О направлении информации»

б) основная литература:

1. Ценообразование во внешней торговле Авторы: Агапова А.В. Санкт-Петербург: Интермедия, 2016 г. , 136 с. – Режим доступа: <https://ibooks.ru/reading.php?productid=351526>

2. Ценообразование: Учебник / Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И., - 3-е изд., перераб. - М.: Дашков и К, 2017. - 248 с. ISBN 978-5-394-02663-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/937490>

в) дополнительная литература:

1. Внешняя торговля Российской Федерации: Учебное пособие / В.Н. Бурмистров; Всероссийская академия внешней торговли. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 416 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/228804>

12. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. <https://www.book.ru/> - ЭБС Book.ru
2. <http://www.iprbookshop.ru> - ЭБС IPRbooks
3. <https://ibooks.ru/> - ЭБС Айбукс.ru/ibooks.ru
4. <https://rucont.ru/> - ЭБС «Национальный цифровой ресурс «Руконт»
5. <http://znanium.com/> - ЭБС Znanium.com
6. <https://dlib.eastview.com/> - База данных East View

13. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационно-справочных систем (при необходимости)

1. Desktop School ALNG LicSAPk MVL.
 - a. Office ProPlus All Lng Lic/SA Pack MVL Partners in Learning (лицензия на пакет Office Professional Plus)
 - b. Windows 8
2. Система тестирования INDIGO.
3. Adobe Acrobat – свободно-распространяемое ПО
4. Интернет-браузеры Google Chrome, Firefox – свободно-распространяемое ПО
5. Консультант + версия проф. - справочная правовая система

Каждый обучающийся в течение всего обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом электронно-библиотечной системе и электронной информационно-образовательной среде.

14. Описание материально–технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Образовательный процесс обеспечивается специальными помещениями, которые представляют собой аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы студентов и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения соответствуют действующим противопожарным правилам и нормам, укомплектованы специализированной мебелью.

Аудитории лекционного типа, оснащенные проекционным оборудованием и техническими средствами обучения, обеспечивающими представление учебной информации большой аудитории, демонстрационным оборудованием.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой, обеспечивающей доступ к сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде университета.

15. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Дисциплина «Ценообразование во внешней торговле» состоит из 9 тем и изучается на лекциях, практических занятиях и при самостоятельной работе обучающихся.

Овладением необходимыми профессиональными знаниями, умениями и навыками должно завершиться изучение дисциплины. Данный результат может быть достигнут только после значительных усилий. При этом важное значение имеют не только старание и способности, но и хорошо продуманная организация труда студента, и прежде всего правильная организация времени.

По каждой теме дисциплины «Ценообразование во внешней торговле» предполагается проведение аудиторных занятий и самостоятельной работы т. е. чтение лекций, разработка сообщения доклада, вопросы для контроля знаний. Время, на изучение дисциплины и планирование объема времени на самостоятельную работу студента отводится согласно рабочему учебному плану данной специальности. Предусматриваются также активные формы обучения, такие как, решение задач с анализом конкретных экономических ситуаций, составление интеллект карты и др.

Для сокращения затрат времени на изучение дисциплины в первую

очередь, необходимо своевременно выяснить, какой объем информации следует усвоить, какие умения приобрести для успешного освоения дисциплины, какие задания выполнить для того, чтобы получить достойную оценку. Сведения об этом (списки рекомендуемой и дополнительной литературы, темы практических занятий, тестовые задания, а также другие необходимые материалы) имеются в разработанной рабочей учебной программы дисциплины.

Регулярное посещение лекций и практических занятий не только способствует успешному овладению профессиональными знаниями, но и помогает наилучшим образом организовать время, т.к. все виды занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат. Важная роль в планировании и организации времени на изучение дисциплины отводится знакомству с планом-графиком выполнения самостоятельной работы студентов по данной дисциплине. В нем содержится виды самостоятельной работы для всех разделов дисциплины, указаны примерные нормы времени на выполнение и сроки сдачи заданий.

Чтобы содержательная информация по дисциплине запоминалась, целесообразно изучать ее поэтапно – по темам и в строгой последовательности, поскольку последующие темы, как правило, опираются на предыдущие. При подготовке к практическим занятиям целесообразно за несколько дней до занятия внимательно 1–2 раза прочитать нужную тему, попытавшись разобраться со всеми теоретико-методическими положениями и примерами. Для более глубокого усвоения материала крайне важно обратиться за помощью к основной и дополнительной учебной, справочной литературе, журналам или к преподавателю за консультацией. Программой предусмотрены варианты, когда результаты самостоятельного изучения темы излагаются в виде эссе или конспектов, которые содержат описание эволюции представлений об экономическом явлении или процессе, группировку и критический анализ различных точек зрения ученых и специалистов, обоснование собственного мнения по предмету исследования. За день до семинара крайне важно повторить определения базовых понятий, классификации, структуры и другие базовые положения.

Важной частью работы студента является знакомство с рекомендуемой и дополнительной литературой, поскольку лекционный материал, при всей его важности для процесса изучения дисциплины, содержит лишь минимум необходимых теоретических сведений. Высшее образование предполагает более глубокое знание предмета. Кроме того, оно предполагает не только усвоение информации, но и формирование навыков исследовательской работы. Для этого необходимо изучать и самостоятельно анализировать статьи периодических изданий и Интернет-ресурсы.

Работу по конспектированию дополнительной литературы следует выполнять, предварительно изучив планы практических занятий. В этом случае ничего не будет упущено и студенту не придется возвращаться к знакомству с источником повторно. Правильная организация работы, чему должны способствовать данные выше рекомендации, позволит студенту

своевременно выполнить все задания, получить достойную оценку и избежать, таким образом, необходимости тратить время на переподготовку и передачу предмета.

Подготовленный студент легко следит за мыслью преподавателя, что позволяет быстрее запоминать новые понятия, сущность которых выявляется в контексте лекции. Повторение материала облегчает в дальнейшем подготовку к зачету с оценкой.

Студентам рекомендуется следующим образом организовать время, необходимое для изучения дисциплины «Ценообразование во внешней торговле»:

- изучение конспекта лекции в тот же день после лекции – 10 – 15 минут;
- повторение лекции за день перед следующей лекцией – 10 – 15 минут;
- изучение теоретического материала по рекомендуемой литературе и конспекту – 1 час в неделю;
- подготовка к практическому занятию – 1,5 часа.

Тогда общие затраты времени на освоение курса «Ценообразование во внешней торговле» студентами составят около 3 часа в неделю.

Учебный процесс студента по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле» сводится к последовательному изучению тем аудиторных занятий: лекционных и практических. На основе лекционных занятий, студент переходит к выполнению практических. Кроме того, для углубленного изучения определенной темы студентом самостоятельно выполняется задание, согласно методических указаний по СРС.

Освоение дисциплины «Ценообразование во внешней торговле» включает несколько составных элементов учебной деятельности.

1. Внимательное чтение рабочей программы дисциплины (помогает целостно увидеть структуру изучаемых вопросов).

2. Изучение методических рекомендаций по самостоятельной работе студентов.

3. Важнейшей составной частью освоения дисциплины является посещение лекций (обязательное) и их конспектирование. Глубокому освоению лекционного материала способствует предварительная подготовка, включающая чтение предыдущей лекции, работу с экономическими словарями, учебными пособиями и научными материалами.

4. Регулярная подготовка к семинарским занятиям и активная работа на занятиях, включающая:

- повторение материала лекции по теме семинара;
- знакомство с планом занятия и списком основной и дополнительной литературы, с рекомендациями преподавателя по подготовке к занятию;
- изучение научных сведений по данной теме в разных учебных пособиях и научных материалах;
- чтение первоисточников и предлагаемой дополнительной литературы;

- выписывание основных терминов по теме, нахождение их объяснения в экономических словарях и энциклопедиях и ведение глоссария;

- составление конспекта, текста доклада, при необходимости, плана ответа на основные вопросы практического занятия, составление схем, таблиц;

- посещение консультаций преподавателя с целью выяснения возникших сложных вопросов при подготовке к занятию, передаче контрольных заданий.

5. Подготовка к устным опросам, самостоятельным и контрольным работам.

6. Самостоятельная проработка тем, не излагаемых на лекциях. Написание конспекта по рекомендуемым преподавателем источникам.

7. Подготовка к дифференцированному зачёту (в течение семестра), повторение материала всего курса дисциплины «Ценообразование во внешней торговле».

При непосещении студентом определенных занятий, по уважительной причине, студентом обрабатывается материал на занятиях, при этом баллы за данное занятие не снижаются. Если же уважительность пропущенного занятия студентом документально не подтверждается, в таких случаях баллы по успеваемости снижаются согласно политики дисциплины. В целях уточнения материала по определенной теме студент может посетить часы консультации преподавателя, согласно графика, утвержденного на кафедре. По окончании курса студент проходит промежуточный контроль знаний по данной дисциплине в форме зачета с оценкой.

Таким образом, при изучении курса «Ценообразование во внешней торговле» следует внимательно слушать и конспектировать материал, излагаемый на аудиторных занятиях. Для его понимания и качественного усвоения рекомендуется следующая последовательность действий:

1. После окончания учебных занятий для закрепления материала просмотреть и обдумать текст лекции, прослушанной сегодня, разобрать рассмотренные примеры (10 – 15 минут).

2. При подготовке к лекции следующего дня повторить текст предыдущей лекции, подумать о том, какая может быть следующая тема (10 – 15 минут).

3. В течение недели выбрать время для работы с рекомендуемой литературой и для решения задач (по 1 часу).

4. При подготовке к практическим занятиям повторить основные понятия по теме занятия, изучить примеры. Решая задачу, – предварительно понять, какой теоретический материал нужно использовать. Наметить план решения, попробовать на его основе решить 1 – 2 практические задачи.

Рекомендации по ведению конспектов лекций

Конспектирование лекции – важный шаг в запоминании материала, поэтому конспект лекций необходимо иметь каждому студенту. Задача студента на лекции – одновременно слушать преподавателя, анализировать и конспектировать информацию. При этом как свидетельствует практика, не

нужно стремиться вести дословную запись. Таким образом, лекцию преподавателя можно конспектировать, при этом важно не только внимательно слушать лектора, но и выделять наиболее важную информацию и сокращенно записывать ее. При этом одно и то же содержание фиксируется в сознании четыре раза: во-первых, при самом слушании; во-вторых, когда выделяется главная мысль; в-третьих, когда подыскивается обобщающая фраза, и, наконец, при записи. Материал запоминается более полно, точно и прочно. Хороший конспект – залог четких ответов на занятиях, хорошего выполнения устных опросов, самостоятельных и контрольных работ. Значимость конспектирования на лекционных занятиях несомненна. Проверено, что составление эффективного конспекта лекций может сократить в четыре раза время, необходимое для полного восстановления нужной информации. Для экономии времени, перед каждой лекцией необходимо внимательно прочитать материал предыдущей лекции, внести исправления, выделить важные аспекты изучаемого материала. Конспект помогает не только лучше усваивать материал на лекции, он оказывается незаменим при подготовке зачету с оценкой. Следовательно, студенту в дальнейшем важно уметь оформить конспект так, чтобы важные моменты культурологической идеи были выделены графически, а главную информацию следует выделять в самостоятельные абзацы, фиксируя ее более крупными буквами или цветными маркерами. Конспект должен иметь поля для заметок. Это могут быть библиографические ссылки и, наконец, собственные комментарии.

Рекомендации по подготовке к практическим занятиям

Практические занятия являются одним из видов занятий при изучении курса дисциплины «Ценообразование во внешней торговле» включают самостоятельную подготовку студентов по заранее предложенному плану темы, конспектирование предложенной литературы, составление схем, таблиц, работу со словарями, учебными пособиями, первоисточниками, подготовку докладов и рефератов, их презентаций, 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.

Рекомендации по использованию материалов учебно-методического комплекса

Обучение курса осуществляется на основе Учебно-методического комплекса дисциплины (УМКД), целью которого является повышения качества усвоения содержания учебного материала на уровне требований ФГОС ВПО.

Содержание и наполнение предлагаемого комплекса обусловлено специальным характером курса и его местом в системе дисциплин учебного плана. Предлагаемая программа ориентируется на принцип преемственности и последовательности усвоения базового материала. Используемая терминология и категориальный аппарат требуют заметного переосмысления понятий, переоценки их значимости, что помогает осознанию основных методологических положений курса в целом.

Реализация заданного программой принципа предполагает и использование различных методов преподавания и форм работы со студентами. Содержание предлагаемой программы, ее объем, и характер обуславливают, в свою очередь, необходимость оптимизации учебного процесса не только в плане отбора материала обучения, но и методики его организации, а также контроля текущей учебной работы. Одновременно возрастает удельный вес и изменяется статус самостоятельной работы студентов, которая видится полноценным и обязательным видом их учебно-познавательной деятельности.

Все материалы учебно-методического комплекса по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле» доступны для студентов в печатном виде они хранятся на кафедре, а также в электронном виде – в «Общей папке» (папки: «Сергиенко», «Ценообразование в ВТ») на рабочих столах компьютеров во всех компьютерных аудиториях.

Приступая к изучению курса, студенту необходимо будет ознакомиться с данными изданиями:

- рабочая учебная программа дает общее представление о предмете изучения, цели и включает основные темы, разделенные на разделы, список основной и дополнительной литературы.

- краткий конспект лекций, содержащий тексты лекций, проблемные вопросы, словарь основных терминов и понятий, поможет в подготовке к практическим занятиям, к опросам и контрольным работам, а также зачету с оценкой.

- методические рекомендации по самостоятельной работе студентов позволяют иметь представление о содержании самостоятельной работы, включая подготовку к семинарским (практическим занятиям), планы занятий. В методическом пособии указаны сроки сдачи внеаудиторных работ, выполняемых самостоятельно; приводятся критерии оценки, примерные нормы времени на выполнение работ, приводятся требования к представлению и оформлению результатов самостоятельной работы, дается характеристика и описание заданий, рекомендуемая литература (основная и дополнительная) и т.д.

Учебно-методический комплекс призван помочь студенту понять специфику изучаемого материала, а в конечном итоге – максимально полно и качественно его освоить. Студент внимательно читает и осмысливает тот раздел, задания которого ему необходимо выполнить. Выполнение всех заданий, определяемых содержанием курса, также предполагает работу с дополнительными источниками. Прежде чем осуществить этот шаг, студенту следует обратиться к основной учебной литературе, ознакомление с материалом которой позволит ему сформировать общее представление о существе интересующего вопроса. Для этого студент должен осознать предназначение комплекса: его структуру, цели и задачи, что облегчит студенту изучение курса дисциплины «Ценообразование во внешней торговле» и поможет успешно сдать зачет с оценкой.

Рекомендации по работе с литературой

Приступая к изучению дисциплины «Ценообразование во внешней торговле», студенты должны не только ознакомиться с рабочей учебной программой, учебной, научной и методической литературой, имеющейся в научной библиотеке ДВФУ, но и обратиться к рекомендованным электронным учебникам и учебно-методическим пособиям, завести две тетради для конспектирования лекций и работы с первоисточниками. Самостоятельная работа с учебниками и книгами – это важнейшее условие формирования у студента научного способа познания. Учитывая, что работа студентов с литературой, в частности, с первоисточниками, вызывает определенные трудности, методические рекомендации указывают на методы работы с ней.

Во-первых, следует ознакомиться с планом и рекомендациями преподавателя, данными к практическому занятию. Во-вторых, необходимо проработать конспект лекций, основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях, а также дополнительно использовать интернет-ресурсы. Список обязательной и дополнительной литературы, включающий первоисточники, научные статьи, учебники, учебные пособия, словари, энциклопедии, представлен в рабочей учебной программе данной дисциплины. В-третьих, все прочитанные статьи, первоисточники, указанные в списке основной литературы, следует законспектировать. Вместе с тем это не означает, что надо конспектировать «все подряд»: можно выписывать кратко основные идеи автора и иногда приводить наиболее яркие и показательные цитаты (с указанием страниц и источника). Законспектированный материал поможет проанализировать различные точки зрения по спорным вопросам и аргументировать собственную позицию, будет способствовать выработке собственного мнения по проблеме.

Конспектирование первоисточников предполагает краткое, лаконичное письменное изложение основного содержания, смысла (доминанты) какого-либо текста. Вместе с тем этот процесс требует активной мыслительной работы. Конспектируемый материал содержит информацию трех видов: главную, второстепенную и вспомогательную. Главной является

информация, имеющая основное значение для раскрытия сущности того или иного вопроса, темы. Второстепенная информация служит для пояснения, уточнения главной мысли. К этому типу информации относятся разного рода комментарии. Назначение вспомогательной информации – помочь читателю лучше понять данный материал. Это всякого рода напоминания о ранее изолгавшемся материале, заголовки, вопросы.

Работая над текстом, следует избегать механического переписывания текста. Важно выделять главные положения, фиксирование которых сопровождается, в случае необходимости, цитатами. Вспомогательную информацию при конспектировании не записывают. В конспекте необходимо указывать источник в такой последовательности: 1) автор; 2) название работы; 3) место издания; 4) название издательств; 5) год издания; 6) нумерация страниц (на полях конспекта). Эти данные позволят быстро найти источник, уточнить необходимую информацию при подготовке к опросу, тестированию, к контрольной работе. Усвоению нового материала неоценимую помощь оказывают собственные схемы, рисунки, таблицы, графическое выделение важной мысли. На каждой странице конспекта возможно выделение трех-четырех важных моментов по определенной теме. Необходимо в конспекте отражать сущность проблемы, поставленного вопроса, что служит решению поставленной на практическом занятии задаче.

Не следует увлекаться ксерокопированием отдельных страниц статей, книг, содержание которых не всегда полностью соответствует поставленным вопросам и не является отражением интересующих идей. Ксерокопии – возможное дополнительное средство для наиболее полного отбора учебного материала при самостоятельной работе.

Самое главное на практическом занятии – уметь изложить свои мысли окружающим, поэтому необходимо обратить внимание на полезные советы. Если Вы чувствуете, что не владеете навыком устного изложения, составляйте подробный план материала, который будете излагать. Но только план, а не подробный ответ, т.к. в этом случае Вы будете его читать. Старайтесь отвечать, придерживаясь пунктов плана. Старайтесь не волноваться. Говорите внятно при ответе, не употребляйте слова-паразиты. Преодолевайте боязнь выступлений. Смелее вступайте в полемику и не страдайте, если Вам не удастся в ней победить.

Консультирование преподавателем.

Назначение консультации – помочь студенту в организации самостоятельной работы, в отборе необходимой дополнительной литературы, содействовать разрешению возникших вопросов, проблем по содержанию или методике преподавания, а также проверке знаний студента пропущенного занятия. Обычно консультации, которые проходят в форме беседы студентов с преподавателем имеют факультативный характер, т.е. не являются обязательными для посещения. Консультация как дополнительная форма учебных занятий предоставляет студентам возможность разъяснить вопросы, возникшие на лекции, при подготовке к практическим занятиям или

зачету с оценкой, при написании студенческой научной работы, при самостоятельном изучении материала.

В любом случае, если Вы собрались идти на консультацию:

- постарайтесь заранее четко сформулировать свой вопрос (или вопросы);

- задавая вопрос преподавателю, покажите, что Вы самостоятельно сделали для его разъяснения.

Разъяснения по поводу работы с рейтинговой системой и подготовки к зачёту с оценкой.

Рейтинговая система представляет собой один из очень эффективных методов организации учебного процесса, стимулирующего заинтересованную работу студентов, что происходит за счет организации перехода к саморазвитию обучающегося и самосовершенствованию как ведущей цели обучения, за счет предоставления возможности развивать в себе самооценку. В конечном итоге это повышает объективность в оценке знаний.

В целях оперативного контроля уровня усвоения материала дисциплины «Ценообразование во внешней торговле» и стимулирования активной учебной деятельности студентов (очной формы обучения) используется рейтинговая система оценки успеваемости. В соответствии с этой системой оценки студенту в ходе изучения дисциплины предоставляется возможность набрать определенный минимум баллов за текущую работу в семестре. Результирующая оценка по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле» складывается из суммы баллов текущего контроля.

Формой промежуточного контроля знаний студентов по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле» является зачёт. Подготовка к зачету с оценкой и успешное освоение материала дисциплины начинается с первого дня изучения дисциплины и требует от студента систематической работы:

- 1) не пропускать аудиторские занятия (лекции, практические занятия);
- 2) активно участвовать в работе (выступать с сообщениями, проявляя себя в роли докладчика и в роли оппонента, выполнять все требования преподавателя по изучению курса, приходить подготовленными к занятию);
- 3) своевременно выполнять контрольные работы, написание и защита доклада, конспектов;
- 4) регулярно систематизировать материал записей лекционных, практических занятий: написание содержания занятий с указанием страниц, выделением (подчеркиванием, цветовым оформлением) тем занятий, составление своих схем, таблиц.

Подготовка к зачёту с оценкой предполагает самостоятельное повторение ранее изученного материала не только теоретического, но и практического.

Систематическая и своевременная работа по освоению материалов по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле» становится залогом

получения высокой оценки знаний (в соответствии с рейтинговой системой оценок).

При подготовке к зачету с оценкой студенту необходимо:

- ознакомиться с предложенным списком вопросов;
- повторить теоретический материал дисциплины, используя материал лекций, практических занятий, учебников, учебных пособий;
- повторить основные понятия и термины, основные экономические законы и категории;
- ответить на вопросы теста (фонд тестовых заданий).

В билете по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле» предлагается два задания в виде вопросов, носящих теоретический. Время на подготовку к зачёту с оценкой устанавливается в соответствии с общими требованиями, принятыми в ДВФУ.

16. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины для преподавателей, образовательные технологии

Оценочные средства для контроля успеваемости и результатов освоения дисциплины (модуля):

а) для текущей успеваемости: контрольная работа, реферат, разноуровневые задачи, коллоквиум/собеседование, кейс-задачи, деловая игра;

б) для самоконтроля обучающихся: тесты;

в) для промежуточной аттестации: вопросы для зачета с оценкой, практические задания

При реализации различных видов учебной работы по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле» используются следующие образовательные технологии:

1) лекции с использованием методов проблемного изложения материала;

2) проведение практико-ориентированных занятий.

№	Занятие в интерактивной форме	Количество часов по очной форме		Количество часов по заочной форме	
		Лекция	Практич.	Лекция	Практич.
1	Теоретические основы ценообразования Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2	-	0,5
2	Ценообразование на рынках совершенной и несовершенной конкуренции Виды: Практические занятия с применением следующих	2	2	0,5	0,5

№	Занятие в интерактивной форме	Количество часов по очной форме		Количество часов по заочной форме	
		Лекция	Практич.	Лекция	Практич.
	технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)				
3	Факторы ценообразования: издержки, прибыль, налоги Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2	0,5	0,5
4	Цены мирового рынка: сущность мировых цен, требования, определяющие мировые цены Виды: Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2	1	0,5
5	Контрактные цены во внешней торговле Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2	-	1
6	Таможенная стоимость товаров Виды: Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2	-	1
7	Ценовая политика фирмы Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2	0,5	0,5
8	Анализ эффективности внешнеторговых сделок Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение	2	2	0,5	0,5

№	Занятие в интерактивной форме	Количество часов по очной форме		Количество часов по заочной форме	
		Лекция	Практич.	Лекция	Практич.
	подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)				
9	Государственное регулирование и контроль цен в экономически развитых странах Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2	1	1
	Итого:	18	18	4	6

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО
ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело
Направленность: «Правоохранительная деятельность и информационные
технологии в таможенном деле»

1. Паспорт фонда оценочных средств

1.1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины

Индекс	Формулировка компетенции
ПК-36	владением методами анализа финансово-хозяйственной деятельности участников ВЭД

1.2. Сведения об иных дисциплинах (преподаваемых, в том числе, на других кафедрах) участвующих в формировании данных компетенций

1.2.1. Компетенция ПК-36 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

Анализ финансово-хозяйственной деятельности участников ВЭД
Основы бизнеса
Учет на предприятиях малого бизнеса
Образование контрактных цен
Производственная практика. Преддипломная практика

1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции

№	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Контролируемые модули, разделы (темы) дисциплины	Наименование оценочного средства
1	ПК-36	Теоретические основы ценообразования Ценообразование на рынках совершенной и несовершенной конкуренции Факторы ценообразования: издержки, прибыль, налоги Цены мирового рынка: сущность мировых цен, требования, определяющие мировые цены Контрактные цены во внешней торговле Таможенная стоимость товаров Ценовая политика фирмы Анализ эффективности внешнеторговых сделок Государственное регулирование и контроль цен в экономически развитых странах	Деловая игра Кейс-задачи Коллоквиум/ Собеседование Контрольная работа Разноуровневые задачи Реферат

Процедура оценивания

1. Процедура оценивания результатов освоения программы учебной дисциплины включает в себя оценку уровня сформированности компетенций студента при осуществлении текущего контроля и проведении промежуточной аттестации.

2. Уровень сформированности компетенции (ПК-36) определяется по качеству выполненной студентом работы и отражается в следующих формулировках: высокий, хороший, достаточный, недостаточный.

3. При выполнении студентами заданий текущего контроля и промежуточной аттестации оценивается уровень обученности: «знать», «уметь», «владеть» в соответствии с запланированными результатами обучения и содержанием рабочей программы дисциплины:

- профессиональные знания студента могут проверяться при ответе на теоретические вопросы, выполнении тестовых заданий, практических работ,
- степень владения профессиональными умениями - при решении ситуационных задач, выполнении практических работ и других заданий.

4. Результаты выполнения заданий фиксируются в баллах в соответствии с показателями и критериями оценивания компетенций. Общее количество баллов складывается из:

- сумма баллов за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «уметь»,
- сумма баллов за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «владеть»,
- сумма баллов за ответы на дополнительные вопросы.

5. По итогам текущего контроля и промежуточной аттестации в соответствии с показателями и критериями оценивания компетенций определяется уровень сформированности компетенций студента и выставляется оценка по шкале оценивания.

1.4. Показатели и критерии оценивания компетенций: шкала оценивания

Компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				Итого:
		Высокий (верно и в полном объеме) 5 б.	Средний (с незначительными замечаниями) 4 б.	Низкий (на базовом уровне, с ошибками) 3 б.	Недостаточный (содержит большое количество ошибок/ответ не дан) - 2 б.	
<i>Теоретические показатели</i>						
ПК-36	Знает сущность и виды внешнеторговых контрактных цен, принципы их формирования и обоснования <i>Реферат</i>	Верно и в полном объеме знает сущность и виды внешнеторговых контрактных цен, принципы их формирования и обоснования	С незначительными замечаниями знает сущность и виды внешнеторговых контрактных цен, принципы их формирования и обоснования	На базовом уровне, с ошибками знает сущность и виды внешнеторговых контрактных цен, принципы их формирования и обоснования	Не знает сущность и виды внешнеторговых контрактных цен, принципы их формирования и обоснования	10
	Знает правовые, экономические, социальные и политические предпосылки изменения контрактных цен <i>Реферат</i>	Верно и в полном объеме знает правовые, экономические, социальные и политические предпосылки изменения контрактных цен	С незначительными замечаниями знает правовые, экономические, социальные и политические предпосылки изменения контрактных цен	На базовом уровне, с ошибками знает правовые, экономические, социальные и политические предпосылки изменения контрактных цен	Не знает правовые, социальные и политические предпосылки изменения контрактных цен	
<i>Практические показатели</i>						
ПК-36	Умеет выявлять и анализировать взаимосвязи мировых, внешнеторговых контрактных и национальных контрактных цен <i>Разноуровневые задачи</i>	Верно и в полном объеме может выявлять и анализировать взаимосвязи мировых, внешнеторговых контрактных и национальных контрактных цен	С незначительными замечаниями может выявлять и анализировать взаимосвязи мировых, внешнеторговых контрактных и национальных контрактных цен	На базовом уровне, с ошибками может выявлять и анализировать взаимосвязи мировых, внешнеторговых контрактных и национальных контрактных цен	Не может выявлять и анализировать взаимосвязи мировых, внешнеторговых контрактных и национальных контрактных цен	10
	Уметь рассчитывать контрактные цены с учетом	Верно и в полном объеме может	С незначительными замечаниями может	На базовом уровне, с ошибками может	Не может рассчитывать	

Компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				Итого:
		Высокий (верно и в полном объеме) 5 б.	Средний (с незначительными замечаниями) 4 б.	Низкий (на базовом уровне, с ошибками) 3 б.	Недостаточный (содержит большое количество ошибок/ответ не дан) - 2 б.	
	всех дополнительных расходов: косвенных налогов, посреднических и торговых надбавок, а также конъюнктуры внутреннего рынка <i>Кейс-задачи</i>	рассчитывать контрактные цены с учетом всех дополнительных расходов: косвенных налогов, посреднических и торговых надбавок, а также конъюнктуры внутреннего рынка	рассчитывать контрактные цены с учетом всех дополнительных расходов: косвенных налогов, посреднических и торговых надбавок, а также конъюнктуры внутреннего рынка	рассчитывать контрактные цены с учетом всех дополнительных расходов: косвенных налогов, посреднических и торговых надбавок, а также конъюнктуры внутреннего рынка	контрактные цены с учетом всех дополнительных расходов: косвенных налогов, посреднических и торговых надбавок, а также конъюнктуры внутреннего рынка	
<i>Владеет</i>						
ПК-36	Владеет навыками формирования и расчёта контрактной цены и таможенной стоимости товара <i>Контрольная работа, коллоквиум/собеседование, деловая игра</i>	Верно и в полном объеме владеет навыками формирования и расчёта контрактной цены и таможенной стоимости товара	С незначительными замечаниями владеет навыками формирования и расчёта контрактной цены и таможенной стоимости товара	На базовом уровне, с ошибками владеет навыками формирования и расчёта контрактной цены и таможенной стоимости товара	Не владеет навыками формирования и расчёта контрактной цены и таможенной стоимости товара	5
<i>ВСЕГО:</i>						25

Шкала оценивания

Оценка	Баллы	Уровень сформированности компетенции
отлично	22-25	высокий
хорошо	18-21	хороший
удовлетворительно	13-17	достаточный
неудовлетворительно	12 и менее	недостаточный

2. Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации

2.1 Материалы для подготовки к промежуточной аттестации

Вопросы к зачету с оценкой:

1. Экономическая сущность цены. Свойства цены.
2. Равновесие товарных рынков как выражение закона спроса и предложения товаров.
3. Учётная или измерительная функция, как основная функция цены.
4. Стимулирующая функция цены как следствие свойства цены изменяться под воздействием соотношения спроса и предложения на рынке.
5. Распределительная функция цены. Участие цены в распределении и перераспределении доходов между отраслями экономики, регионами группами населения, секторами различных форм собственности.
6. Взаимодействие цены, спроса и предложения. Равновесная цена.
7. Закон спроса. Ценовая эластичность спроса.
8. Влияние государства на принятие решений по ценам Интересы участников каналов товародвижения Конкурентная среда.
9. Модели ценовой политики на различных фазах, развития рынка Фазы экспансии, насыщения, стагнации, сокращения.
10. Основы ценовой стратегии. Цели ценообразования и соответствующие им виды цен.
11. Ценовая стратегия в ходе жизненного цикла товарной марки.
12. Понятие стратегии ценообразования, факторы, влияющие на выбор стратегии. Виды ценовых стратегий и условия их применения, их преимущества и недостатки.
13. Методология и методики ценообразования, их связь с ценовой политикой, стратегией и тактикой ценообразования.
14. Определение базовой цены.
15. Затратные (финансовые) методы формирования цены и возможности их применения.
16. Метод полных издержек.
17. Метод предельных (маржинальных) издержек.
18. Метод рентабельности (доходности) инвестиций.
19. Метод определения цены на основе безубыточности.
20. Договорные и административные методы ценообразования.
21. Маркетинговые методы формирования цены. Метод оценки реакции покупателя.
22. Торговые наценки и скидки.
23. Сущность мировых цен. Требования, определяющие мировые цены. Особенности формирования мировых цен.
24. Основные виды мировых цен: справочные, преискуранные,

каталогов, проспектов, предложений фирм, тендерных торгов, бирж, аукционов, расчетные ценовые показатели, цены фактических сделок.

25. Соотношения между различными видами мировых цен. Источники информации о мировых ценах.

26. Организация конъюнктурно-ценовой работы для осуществления внешнеторговых операций. Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности фирмы. Источники ценовой информации.

27. Понятие об ИНКОТЕРМС. Базисные условия поставок.

28. ИНКОТЕРМС-2010: особенности и состав базисных условий поставок. Роль ИНКОТЕРМС в расчете контрактных цен.

29. Структура расходов и рисков в базисных условиях поставок.

30. Контрактные цены как основа для расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок.

31. Контрактные цены как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей.

32. Налоговые аспекты внешнеторгового ценообразования.

33. Понятие таможенной стоимости в соответствии с законодательством Таможенного союза

34. Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами

35. Оценочные (сравнительные) методы определения таможенной стоимости

36. Расчетные методы определения таможенной стоимости

37. Резервный метод определения таможенной стоимости

38. Контроль таможенной стоимости товаров

39. Анализ эффективности внешнеторговых сделок

40. Показатели экономического эффекта внешнеторговой сделки

41. Показатели экономической эффективности экспортной сделки

42. Экономический эффект сделки по закупке импортного товара однократного потребления

43. Государственное регулирование и контроль цен в экономически развитых странах

44. Цели государственного регулирования цен

45. Способы государственного влияния на процесс ценообразования

46. Методы налогового регулирования цен

47. Методы прямого государственного регулирования цен

48. Косвенные методы государственного регулирования цен

Типовые контрольные задания:

Вариант 1

Задание 1

1. Понятие цены. Функции цены: учетная или измерительная; распределительная и/или перераспределительная; стимулирующая; балансирующая спрос и предложение.

2. Косвенные методы государственного регулирования цен
3. Себестоимость единицы продукции равна 10 тыс. руб., приемлемая рентабельность для производителя составляет 20%, ставка НДС 18%, ставка акциза - 10%, внутренние расходы экспортера в расчете на одно изделие по доставке до таможи равны 5 тыс. руб., расчетная величина таможенного сбора составляет 35 рублей, возможная контрактная цена за партию из 10 изделий - \$5000. Имеет ли смысл экспортеру заключать сделку?

Задание 2

1. Эластичность спроса: ценовая и перекрестная, эластичность спроса по доходу. Основные факторы эластичности спроса. Влияние эластичности спроса на рыночную цену.
2. Методы прямого государственного регулирования цен
3. Предприятие в Воронеже реализовало 35 тонн проволоки немецкому предприятию, расположенному в городе Гамбург с обязательством доставить реализованный товар автотранспортом до места назначения. Указать в чем ошибки Воронежского предприятия с точки зрения организации поставки товара. Какое должно быть базисное условие поставки в данном случае? Какой маршрут транспортировки вы бы выбрали?

Задание 3

1. Эластичность предложения. Основные факторы эластичности предложения. Влияние эластичности предложения на рыночную цену в кратчайшем, краткосрочном и долгосрочном периодах.
2. Методы налогового регулирования цен
3. Стоимость потреблённого сырья равна 6млн. рублей; затраты на вспомогательные материалы и энергию составили 18млн. рублей; месячная производительность труда одного работника – 5000 изделий; всего занято в производстве 200 человек с месячной заработной платой 25000рублей; накладные расходы, включая заработную плату администрации, - 12млн. рублей. Причём, заработная плата администрации составляет 60% накладных расходов. Рассчитать себестоимость единицы продукции. Ставки взносов в фонды социального страхования составляют:

База для начисления страховых взносов	Тариф страхового взноса		
	ПФР	ФСС	ФФОМС
В пределах 624 000 рублей	22,0 процента	2,9 процента	5,1 процента

Задание 4

1. Калькуляция себестоимости с полным распределением затрат и маржинальная калькуляция
2. Государственное регулирование и контроль цен в экономически развитых странах
3. В регионе, где выращивалась половина всей пшеницы, из-за плохих погодных условий урожай по сравнению с прошлым годом

сократился на 20%. В других регионах урожай остался на прошлогоднем уровне. Как изменится совокупная выручка всех фермеров, если ценовая эластичность спроса на зерно составляет - 0,5?

Задание 5

1. Маржа или торговая наценка
2. ИНКОТЕРМС-2010: особенности и состав базисных условий поставок. Роль ИНКОТЕРМС в расчете контрактных цен.
3. При распродаже апельсинового сока магазином цена одного пакета была снижена на 10% и составила 18 руб. Объем продаж при этом составил 110 пакетов. Если коэффициент эластичности спроса по цене на сок равен по модулю 1,9, то каким был объем продаж сока до снижения цены?

Задание 6

1. Естественные и искусственные монополии: возможности влияния на рыночные цены
2. Предельные размеры наценок на продукцию собственного производства в зависимости от категории предприятия общественного питания
3. Стоимость потреблённого сырья равна 6млн. рублей; затраты на вспомогательные материалы и энергию составили 18млн. рублей; месячная производительность труда одного работника – 5000 изделий; всего занято в производстве 200 человек с месячной заработной платой 25000рублей; накладные расходы, включая заработную плату администрации, - 12 млн. рублей. Рассчитать себестоимость единицы продукции.

Задание 7

1. Факторы, влияющие на себестоимость производства
2. Экономический эффект сделки по закупке импортного товара однократного потребления
3. Потребитель тратит весь свой доход на колбасу, хлеб и картофель. На колбасу тратит половину своего дохода, на хлеб – одну четверть, на остальные покупает картофель. Эластичность спроса по доходу на колбасу равна +3, на хлеб +1,5. Определите эластичность спроса на картофель и охарактеризуйте товары с точки зрения потребителя.

Задание 8

1. Сущность мировых цен. Требования, определяющие мировые цены. Особенности формирования мировых цен.
2. Резервный метод определения таможенной стоимости
3. На поставку партии электроприборов из Лондона в Москву на базисном условии поставки СРТ «склад покупателя». а) Каким видом транспорта может осуществляться доставка груза по этому контракту? б) Какие факторы влияют на принятие решения при выборе транспорта?

Задание 9

1. Основные виды мировых цен: биржевые котировки, справочные, преysкурантные, каталогов, проспектов, предложений фирм, тендерных торгов, аукционов
2. Контроль таможенной стоимости товаров
3. При заключении контракта на поставку оборудования из Милана на базовых условиях DDP ст. Навои, покупатель настаивал на включении его условия о том, что право собственности на товар переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара первому перевозчику. а) Является ли требование покупателя правомерным? б) Каковы возможные варианты решения данной ситуации?

Задание 10

1. Роль крупнейших мировых товарных бирж в формировании мировых цен на биржевые товары
2. Оценочные (сравнительные) методы определения таможенной стоимости
3. Предприятие в Воронеже реализовало 35 тонн проволоки немецкому предприятию, расположенному в городе Гамбург с обязательством доставить реализованный товар автотранспортом до места назначения. Указать в чем ошибки Воронежского предприятия с точки зрения организации поставки товара. Какое должно быть базисное условие поставки в данном случае? Какой маршрут транспортировки вы бы избрали?

Вариант 2

Задание 1

1. Рентабельность и прибыль производителя: рентабельность инвестиций, рентабельность затрат
2. Расчетные методы определения таможенной стоимости
3. По цене $P_1 = 20$ рублей было продано 100000т. картофеля, а когда цену повысили до $P_2 = 25$ рублей, продали всего 80000т. Определите коэффициент эластичности спроса.

Задание 2

1. Фьючерсные и опционные сделки
2. Показатели экономического эффекта внешнеторговой сделки
3. Предприятие Казани закупило партию компьютеров в Корее с базисом поставки CIF г. Москва. Каковы обязательства сторон по исполнению контракта в соответствии с базисом? В чем ошибка предприятия с точки зрения: а) Применения базисного условия поставки; б) Излишних затрат на транспортировку; в) Дополнительных валютных затрат, возникших при исполнении этого контракта? Какой правильный базис поставки должен быть применен?

Задание 3

1. Естественная и искусственная монополия.
2. Понятие таможенной стоимости в соответствии с законодательством Таможенного союза
3. Рыночный спрос, отображаемый функцией $QD = 180 - 3P$, удовлетворяет монополия, которая производит продукцию с неизменными средними затратами. Стремясь к достижению максимума прибыли, монополия установила цену $P = 40$. а) Определите объём продаж и цену, в случае если рыночный спрос возрастет так, что при каждой цене объём спроса увеличится на 30 ед. б) Определите прибыль монополии при указанном изменении спроса.

Задание 4

1. Распределительная функция цены. Участие цены в распределении и перераспределении доходов между отраслями экономики, регионами группами населения, секторами различных форм собственности.
2. Контрактные цены как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей.
3. Определить отпускную цену единицы флакона духов, которые не облагаются акцизом, при следующих условиях:
4. для изготовления продукции используется спирт, фактическая себестоимость которого (спирт изготавливается на данном предприятии) – 120 руб. за 1 дал (1 декалитр = 10 литрам);
5. ставка акциза на спирт составляет 40% от отпускной цены без НДС;
6. расходы на изготовление одного флакона духов составляют: 75 мл спирта и 25 руб. на производство (без учета затрат на производство спирта с учетом акциза);
7. уровень рентабельности – 25%.
8. Ставка НДС – 18%

Задание 5

1. Стимулирующая функция цены как следствие свойства цены изменяться под воздействием соотношения спроса и предложения на рынке.
2. Контрактные цены как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей.
3. Используя формулу «скользящей цены», по приведенным данным определить увеличение цены продукции за период, прошедший с момента подписания контракта на поставку объекта до его фактической поставки.

Исходные данные:

- Продажная цена объекта на момент подписания контракта – 16000 ден. ед.
- Заработная плата работников:
 - начальная – 1500 ден. ед.,
 - новая – 1700 ден. ед.
- Стоимость сырья:

- начальная – 8000 ден. ед.,
- новая – 8500 ден. ед.
- Удельный вес заработной платы и стоимости сырья в себестоимости соответственно составляют 25 и 40%.

Задание 6

1. Понятие стратегии ценообразования, факторы, влияющие на выбор стратегии. Виды ценовых стратегий и условия их применения, их преимущества и недостатки.
2. Структура расходов и рисков в базисных условиях поставок.
3. Две страны А и Б производят два товара – велосипеды и теннисные ракетки.

Затраты труда (в часах на единицу выпуска)

Продукты	Страна А	Страна Б
Велосипеды	60 часов	120 часов
Теннисные ракетки	30 часов	40 часов

Какая страна обладает абсолютным преимуществом в производстве обоих товаров? Рассчитайте для каждой страны альтернативные издержки производства велосипедов и ракеток. Какая страна обладает сравнительным преимуществом в производстве велосипедов?

Задание 7

1. Учётная или измерительная функция, как основная функция цены.
2. Организация конъюнктурно-ценовой работы для осуществления внешнеторговых операций. Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности фирмы. Источники ценовой информации.
3. Российская фирма обсуждает возможность закупки телефонных аппаратов в Германии. Стоимость одного аппарата составляет 20 евро; стоимость перевозки 100 шт. – 5 евро за штуку, 500 шт. – 4 евро, 1000 шт. – 3 евро, 10000 шт. – 2 евро, 20000 шт. – 1 евро за штуку. Такой аппарат можно продать в России за 23,5 евро за штуку. Если предположить, что других расходов нет, то какой минимальный объем импорта обеспечит прибыль в 10%?

Задание 8

1. Влияние государства на принятие решений по ценам Интересы участников каналов товародвижения Конкурентная среда.
2. Соотношения между различными видами мировых цен. Источники информации о мировых ценах.
3. В 2016 году в республике Альфании индекс цен составил 200 % по сравнению с 2013 годом. В республике Бетании – 100 %. Равновесный обменный курс составил 3 песо (Альфании) = 1 реал (Бетании). Определите обменный курс в 2016 году.

Задание 9

1. Затратные (финансовые) методы формирования цены и возможности их применения.
2. Налоговые аспекты внешнеторгового ценообразования.
3. Рассчитайте таможенную стоимость партии трикотажных изделий, поставленных морским транспортом по договору купли-продажи из Гавра в Санкт-Петербург на базисных условиях поставки CIF. Размер партии - 3000 кг. Цена товара - \$90 за кг. Транспортные издержки: упаковка - \$160; доставка в порт отправления - \$150; перевозка из порта отправления в порт назначения - \$130; вывоз из порта назначения - \$14; страхование - \$46.

Задание 10

- Маркетинговые методы формирования цены. Метод оценки реакции покупателя.
- Экономический эффект сделки по закупке импортного товара однократного потребления.
- Таможенный орган осуществляет таможенное оформление партии чая, ввозимой в Россию из Великобритании (код товара в ТН ВЭД — 0902 20 000 0). Таможенная стоимость партии чая равна \$10 000. Декларант представил сертификат о происхождении товара, в котором страной происхождения товара определена Великобритания. Необходимо рассчитать таможенную пошлину ввозимой партии чая.

Образцы тестовых заданий для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины, а также для контроля самостоятельной работы:

1. Реальная рыночная цена устанавливается:
 - а) государством
 - б) производителем
 - в) совокупным спросом и предложением
 - г) покупателем
2. Цена должна заставлять производителя:
 - а) выявлять и фиксировать общественную оценку ресурсов, товаров и услуг
 - б) сокращать издержки производства и реализации товаров и услуг
 - с) соизмерять затраты и результаты производства и реализации товаров и услуг
 - д) балансировать спрос и предложение
3. Выявление и фиксация общественной оценки ресурсов, товаров и услуг проявляется в:
 - а) распределительной функции цены
 - б) учетной или измерительной функции цены

- в) стимулирующей функции цены
- г) функции, балансирующей спрос и предложение

4. Распределительная функция цены заключается в том, что она:

- а) помогает найти связь между наилучшим использованием имеющихся ресурсов и платежеспособным спросом
- б) является инструментом рационального распределения ограниченных ресурсов
- в) балансирует спрос и предложение
- г) отвечает на вопрос: что надо производить и продавать, чтобы минимизировать издержки и максимизировать прибыль

5. Цена выполняет следующие функции:

- а) балансирует спрос и предложение
- б) выявляет, измеряет и фиксирует общественную оценку ресурсов, товаров и услуг
- в) выявляет, измеряет и фиксирует общественную оценку ресурсов, товаров и услуг; является инструментом рационального распределения ограниченных ресурсов; помогает найти связь между наилучшим использованием имеющихся ресурсов и текущим и потенциальным платежеспособным спросом; балансирует спрос и предложение
- г) является инструментом рационального распределения ограниченных ресурсов

6. Стимулирующая функция цены тесно связана с функцией:

- а) балансирующей спрос и предложение
- б) перераспределительной
- в) учетной и распределительной
- г) распределительной

7. Отвечает на вопрос: что надо производить и продавать, чтобы минимизировать издержки и максимизировать прибыль:

- а) стимулирующая функция цены
- б) распределительная функция цены
- в) учетная функция цены
- г) функция, балансирующая спрос и предложение

8. Равновесная цена является производной от:

- а) функции, балансирующей спрос и предложение
- б) учетной или измерительной функции
- в) распределительной функции
- г) стимулирующей функции

9. Стимулирующая функция цены отвечает на вопрос:

- а) что надо производить и продавать

б) что надо производить и продавать, чтобы минимизировать издержки и максимизировать прибыль

в) как минимизировать издержки и максимизировать прибыль

г) сколько надо производить и продавать, чтобы минимизировать издержки и максимизировать прибыль

10. Цена, при которой объём спроса равен объёму предложения, является:

а) рыночной ценой

б) равновесной ценой или ценой рыночного равновесия

в) ценой производства

г) розничной ценой

11. Рынки товаров и услуг могут быть:

а) конкурентными

б) совершенно и несовершенно конкурентными

в) неконкурентными

г) конкурентными и неконкурентными

12. Рыночная конкуренция может быть:

а) совершенной

б) совершенной и несовершенной

в) несовершенной

г) ограниченной и неограниченной

13. К рынкам несовершенной конкуренции относятся:

а) монополия

б) монополистическая конкуренция

в) олигополия

г) всё перечисленное верно

14. Совершенно конкурентный продавец является:

а) ценообразователем

б) ценопроизводителем

в) ценополучателем

г) всё перечисленное верно

15. Монополия является:

а) ценообразователем

б) ценопроизводителем

в) ценополучателем

г) всё перечисленное верно

16. Олигополия является:

а) ценополучателем

- б) ценообразователем
- в) ценопроизводителем
- г) всё перечисленное верно

17. Монополистический конкурент является:

- а) ценополучателем
- б) ценообразователем
- в) ценопроизводителем
- г) всё перечисленное верно

18. Рынок, на котором множество продавцов, торгующих идентичным товаром, причём индивидуальное предложение каждого из них ничтожно мало по сравнению с совокупным рыночным предложением, а покупатели хорошо информированы о товарах и ценах, считается:

- а) рынком совершенной конкуренции
- б) рынком монополистической конкуренции
- в) олигополией
- г) монополией

19. Монополия характеризуется наличием:

- а) одного продавца
- б) нескольких продавцов
- в) одного покупателя
- г) множества продавцов

20. Олигополия - это отрасль, в которой присутствует:

- а) один продавец
- б) от двух до двадцати четырёх продавцов
- в) от двух до двадцати пяти продавцов
- г) от одного до двадцати четырёх продавцов

Литература для подготовки к зачету с оценкой:

а) нормативные документы:

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) от 01.01.2018. - Консультант Плюс. (Электрон. ресурс).

2. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Заключена в Киото 18.05.1973) (в ред. Протокола от 26.06.1999).

3. Генеральное Соглашение по тарифам и торговле (General Agreement on Tariffs and Trade, ГАТТ, ГАТТ) 1947 г. [Электрон. ресурс]: Официальный сайт «Россия и ВТО». Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.wto.ru/ru>.

4. Соглашение по применению статьи VII Генерального Соглашения по тарифам и торговле 1994. [Электрон.ресурс]: Официальный сайт «Россия и ВТО». Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.wto.ru>

5. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, 1980. [Электрон. ресурс]: Официальный сайт «Все о таможене». Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.tks.ru>.

6. Международная конвенция об упрощении и гармонизации Таможенных процедур от 18 мая 1973 г. – Киото//в редакции Протокола от 26.06.1999. [Электрон. ресурс]: Официальный сайт «Консультант Плюс». Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.consultant.ru>.

7. Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25.01.2008 «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза».

8. Соглашение о порядке осуществления контроля правильности определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза от 12 декабря 2008 г.

9. Соглашение о Порядке декларирования таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза от 12 декабря 2008г.

10. Решение Комиссии таможенного союза от 20 сентября 2010 г. №376 «О порядках декларирования, контроля и корректировки таможенной стоимости».

11. Решение Комиссии Таможенного союза от 23.09.2011 № 785 «О внесении изменений и дополнений в Порядок декларирования таможенной стоимости товаров».

12. Решение Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 № 871 «О внесении изменений и дополнений в Решения Комиссии Таможенного союза от 18 ноября 2010 г. № 450 «О структурах и форматах электронных 77копий декларации таможенной стоимости и формы корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей» и от 23 сентября 2011 г. № 785 «О внесении изменений и дополнений в Порядок декларирования таможенной стоимости товаров».

13. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии № 202 от 30 октября 2012 года «О применении методов определения таможенной стоимости товаров по стоимости сделки с идентичными товарами (метод 2) и по стоимости сделки с однородными товарами (метод 3)»

14. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 13 ноября 2012 года № 214 «О применении метода вычитания (метод 4) при определении таможенной стоимости товаров»

15. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии № 273 от 12 декабря 2012 года «О применении метода сложения (метод 5) при определении таможенной стоимости товаров»

16. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 20 декабря 2012 года № 283 «О применении метода определения таможенной

стоимости товаров по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1)»

17. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 25 июня 2013 года № 145 «Об утверждении Положения об особенностях применения методов определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на единую таможенную территорию Таможенного союза, пришедших в негодность, испорченных или поврежденных вследствие аварии или действия непреодолимой силы».

18. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 27 августа 2013 года № 180 «Об утверждении Положения об особенностях применения методов определения таможенной стоимости товаров, перемещенных через таможенную границу Таможенного союза с недекларированием».

19. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 15 июля 2014 № 113 «О Положении об использовании при применении методов определения таможенной стоимости товаров документов, соответствующих общепринятым принципам бухгалтерского учета».

20. Положение об особенностях определения таможенной стоимости отходов, образовавшихся в результате переработки иностранных товаров. Решение Комиссии таможенного союза ЕврАзЭС от 18 ноября 2010 года №512 «О Положении об особенностях определения таможенной стоимости отходов, образовавшихся в результате переработки иностранных товаров».

21. Протокол об обмене информацией, необходимой для определения и контроля таможенной стоимости товаров, между таможенными органами Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации. 12 декабря 2008 г. 7822.

22. Протокол об обеспечении единообразного применения правил определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза от 12 декабря 2008 г.

23. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая: ФЗ от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 2000. - № 32. - Ст. 3340.

24. О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров: ФЗ от 08.12.2003 № 165-ФЗ

25. Федеральный закон от 27 ноября 2010 года №311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации».

26. Постановление Правительства РФ от 6 марта 2012 г. № 191 «Об утверждении правил определения таможенной стоимости товаров, вывозимых из Российской Федерации».

27. Приказ ФТС России от 14.02.2011 № 272 «Об утверждении Инструкции по проведению проверки правильности декларирования таможенной стоимости товаров, ввозимых (ввезенных) на таможенную территорию Таможенного союза, и Регламента действий должностных лиц таможенных органов при контроле и корректировке таможенной стоимости товаров».

28. Приказ ФТС России от 9.12.2011 г. № 2490 «Об утверждении Инструкции о порядке подготовки и исполнения международных запросов,

не относящихся к делам об административных правонарушениях и не связанных с проведением оперативных проверок».

29. Распоряжение ФТС России от 12.07.2011 N 118-р «Об утверждении Методических рекомендаций по проведению ведомственного контроля решений, действий (бездействия) в области таможенного дела».

30. Постановление Пленума ВАС РФ от 25.12.2013 N 96 «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с определением таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза».

31. Письмо ФТС России от 30 сентября 2014 г. №15-13/46627 «О направлении обзора судебной практики».

32. Письмо СЗТУ от 4.04.2011 № 07-04-24/7307 «О направлении рекомендаций по контролю таможенной стоимости».

33. Письмо ЦТУ от 20.04.2011 № 66-11/9104 «О направлении информации»

б) основная литература:

1. Ценообразование во внешней торговле Авторы: Агапова А.В. Санкт-Петербург: Интермедия, 2016 г. , 136 с. – Режим доступа: <https://ibooks.ru/reading.php?productid=351526>

2. Ценообразование: Учебник / Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И., - 3-е изд., перераб. - М.: Дашков и К, 2017. - 248 с. ISBN 978-5-394-02663-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/937490>

в) дополнительная литература:

1. Внешняя торговля Российской Федерации: Учебное пособие / В.Н. Бурмистров; Всероссийская академия внешней торговли. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 416 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/228804>

Промежуточная аттестация

2.2 Комплект билетов для проведения промежуточной аттестации

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело

Направленность: «Правоохранительная деятельность и
информационные технологии в таможенном деле»

Дисциплина: «Ценообразование во внешней торговле»

БИЛЕТ №1

1. Понятие цены. Функции цены: учетная или измерительная; распределительная и/или перераспределительная; стимулирующая; балансирующая спрос и предложение.

2. Государственное регулирование цен в странах с развитой рыночной экономикой

3. Объясните, почему фирма на совершенно конкурентном рынке не снижает свою цену ниже рыночного уровня ради привлечения большего количества клиентов?

БИЛЕТ №2

1. Цена рыночного равновесия.

2. Законодательная основа государственного регулирования цен в Российской Федерации

3. Пусть стоимость потреблённого сырья равна 10млн. рублей; затраты на вспомогательные материалы и энергию составили 20млн. рублей; собственный акционерный капитал фирмы – 100млн. рублей; месячная производительность труда одного работника – 2000 изделий; всего занято в производстве 200 человек с месячной заработной платой 10000рублей; накладные расходы, включая заработную плату администрации, - 10млн. рублей. Долгосрочные обязательства = 40млн. рублей; планируемая рентабельность инвестиций 10%. Рассчитайте цену производства одного изделия.

БИЛЕТ №3

1. Ценополучатели и ценопроизводители. Конкуренция и ценовая политика продавца.

2. Цели и задачи государственного регулирования экономики и цен в современных условиях.

3. Пусть стоимость потреблённого сырья равна 2млн. рублей; затраты

на вспомогательные материалы и энергию составили 8млн. рублей; собственный акционерный капитал фирмы – 60млн. рублей; месячная производительность труда одного работника – 1000 изделий; всего занято в производстве 100 человек с месячной заработной платой 20000рублей; накладные расходы, включая заработную плату администрации, - 8млн. рублей. Долгосрочные обязательства = 40млн. рублей; планируемая рентабельность инвестиций - 10%. Чему равна цена производства одного изделия?

БИЛЕТ №4

1. Рынок совершенной конкуренции. Его отличительные черты. Ценовая конкуренция.

2. Влияние издержек производства и обращения на цену.

3. Пусть стоимость потреблённого сырья равна 5млн. рублей; затраты на вспомогательные материалы и энергию составили 7млн.рублей; собственный акционерный капитал фирмы – 70млн.рублей; месячная производительность труда одного работника – 1000 изделий; всего занято в производстве 100 человек с месячной заработной платой 30000 рублей; накладные расходы, включая заработную плату администрации, - 10млн.рублей. Долгосрочные обязательства составляют 40млн. рублей; планируемая рентабельность к затратам - 10%. Ставка налога на добавленную стоимость – 18%. Рассчитайте рыночную цену одного изделия.

БИЛЕТ №5

1. Рынки несовершенной конкуренции: монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия.

2. Переменные и постоянные издержки. Себестоимость. Международная практика калькуляции себестоимости: калькуляция себестоимости с полным распределением затрат, маргинальная калькуляция себестоимости (калькуляция себестоимости по переменным издержкам).

3. Пусть оптовая торговая фирма закупила партию товаров у производителя по цене 115 рублей за единицу. Фирма продала их розничному торговцу по цене 130 рублей. Рассчитайте рентабельность продаж.

БИЛЕТ №6

1. Естественная и искусственная монополия.

2. Торговые надбавки. Виды торговых надбавок. Торговые скидки, их виды, условия предоставления.

3. Пусть стоимость потреблённого сырья равна 5млн. рублей; затраты на вспомогательные материалы и энергию составили 7млн.рублей; собственный акционерный капитал фирмы – 70млн.рублей; месячная производительность труда одного работника – 1000 изделий; всего занято в производстве 100 человек с месячной заработной платой 30000 рублей; накладные расходы, включая заработную плату администрации, -

10млн.рублей. Долгосрочные обязательства составляют 40млн. рублей; планируемая рентабельность к затратам - 10%. Ставка налога на добавленную стоимость – 18%. Рассчитайте рыночную цену одного изделия.

БИЛЕТ №7

1. Ценовая политика олигополии: картель, «лидерство в ценах», «хищническое ценообразование».

2. Формирование внутренних розничных цен на импортные товары.

3. Пусть стоимость потреблённого сырья равна 10млн. рублей; затраты на вспомогательные материалы и энергию составили 20млн. рублей; месячная производительность труда одного работника –2000 изделий; всего занято в производстве 200 человек с месячной заработной платой 10000рублей; накладные расходы, включая заработную плату администрации, - 10млн. рублей. Причём, заработная плата администрации составляет 80% накладных расходов. Рассчитать себестоимость единицы продукции, учитывая, что в 2015 году ставки взносов в фонды социального страхования в России составляют:

База для начисления страховых взносов	Тариф страхового взноса		
	Пенсионный фонд Российской Федерации	Фонд социального страхования Российской Федерации	Федеральный фонд обязательного медицинского страхования
В пределах 624 000 рублей	22,0 процента	2,9 процента	5,1 процента
Свыше 624 000 рублей	10,0 процентов	0,0 процентов	0,0 процентов

БИЛЕТ №8

1. Государственное регулирование цен на товары и услуги естественных монополий.

2. Сущность мировых цен.

3. Пусть собственный акционерный капитал фирмы – 150млн. рублей. Долгосрочные обязательства составляют 50млн. рублей; планируемая рентабельность инвестиций 10%. Всего занято в производстве 500 человек с месячной производительностью труда - 2500 изделий на одного работника; себестоимость единицы продукции составляет 400 рублей. Вычислить цену производства (издержки + рентабельность) одного изделия.

БИЛЕТ №9

1. Антимонопольное законодательство.

2. Основные требования, определяющие мировые цены.

3. Пусть собственный акционерный капитал фирмы – 100млн. рублей. Планируемая рентабельность к затратам 10%. Себестоимость единицы продукции составляет 200 рублей. Вычислить цену производства (издержки + рентабельность) одного изделия.

Промежуточная аттестация
Комплект тестовых заданий для проведения зачета с оценкой по дисциплине

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело

Направленность: «Правоохранительная деятельность и информационные технологии в таможенном деле»

Дисциплина: «Ценообразование во внешней торговле»

Тестовые задания для проверки уровня обученности ЗНАТЬ:

Задание 1. Реальная рыночная цена устанавливается:

- а) государством
- б) производителем
- в) совокупным спросом и предложением

Задание 2. Цена должна заставлять производителя:

- а) выявлять и фиксировать общественную оценку ресурсов, товаров и услуг
- б) сокращать издержки производства и реализации товаров и услуг
- в) соизмерять затраты и результаты производства и реализации товаров и услуг

Задание 3. Распределительная функция цены заключается в том, что она:

- а) помогает найти связь между наилучшим использованием имеющихся ресурсов и платежеспособным спросом
- б) является инструментом рационального распределения ограниченных ресурсов
- в) балансирует спрос и предложение

Задание 4. Цена выполняет следующие функции:

- а) балансирует спрос и предложение
- б) выявляет, измеряет и фиксирует общественную оценку ресурсов, товаров и услуг
- в) выявляет, измеряет и фиксирует общественную оценку ресурсов, товаров и услуг; является инструментом рационального распределения ограниченных ресурсов; помогает найти связь между наилучшим

использованием имеющихся ресурсов и текущим и потенциальным платежеспособным спросом; балансирует спрос и предложение

Задание 5. Цена, при которой объём спроса равен объёму предложения, является:

- а) рыночной ценой
- б) равновесной ценой или ценой рыночного равновесия
- в) ценой производства

Задание 6. Помогает найти связь между наилучшим использованием имеющихся ресурсов и текущим и потенциальным спросом:

- а) равновесной ценой или ценой рыночного равновесия
- б) распределительная функция цены
- в) стимулирующая функция цены

Задание 7. Измерительная функция цены проявляется в необходимости:

- а) анализировать связь между наилучшим использованием имеющихся ресурсов и текущим и потенциальным спросом
- б) сопоставлять объём спроса с объёмом предложения
- в) соотносить предлагаемый ассортимент товаров и услуг с текущим и перспективным развитием спроса

Задание 8. Цена является инструментом рационального распределения ограниченных ресурсов, потому что:

- а) колебания цен вызывают переливы капитала, а значит и ресурсов из отрасли в отрасль, от одного производителя к другому
- б) помогает найти связь между наилучшим использованием имеющихся ресурсов и текущим и потенциальным спросом
- в) заставляет производителей сравнивать индивидуальные затраты производства со среднеотраслевыми издержками

Задание 9. Повышение рыночных цен, как правило, стимулирует:

- а) сокращение рыночного предложения
- б) увеличение рыночного предложения
- в) увеличение рыночного спроса

Задание 10. К рынкам несовершенной конкуренции относятся:

- а) монополия
- б) монополистическая конкуренция
- в) монополия, олигополия, монополистическая конкуренция

Тестовые задания для проверки уровня обученности УМЕТЬ, ВЛАДЕТЬ:

Задание 1. Совершенно конкурентный продавец является:

- а) ценообразователем
- б) ценопроизводителем
- в) ценополучателем

Задание 2. Продавцы будут совершенными конкурентами, если выполняются следующие условия:

- а) продавцов очень много и индивидуальное предложение каждого из них ничтожно мало по сравнению с совокупным рыночным предложением; они торгуют идентичным товаром; покупатели хорошо информированы о товаре и ценах
- б) продавцов очень много и индивидуальное предложение каждого из них ничтожно мало по сравнению с совокупным рыночным предложением
- в) продавцы торгуют идентичным товаром; покупатели хорошо информированы о товаре и ценах

Задание 3. Монополия характеризуется наличием:

- а) одного продавца
- б) нескольких продавцов
- в) одного покупателя

Задание 4. Олигополия - это отрасль, в которой присутствует:

- а) один продавец
- б) несколько продавцов
- в) несколько покупателей

Задание 5. На рынке монополистической конкуренции основной формой конкурентной борьбы является:

- а) реклама
- б) снижение цены
- в) повышение цены

Задание 6. Реклама это:

- а) форма неценовой конкуренции
- б) форма ценовой конкуренции
- в) форма совершенной конкуренции

Задание 7. Для хищнического ценообразования характерно:

- а) резкое снижение цены до уровня средних переменных издержек
- б) резкое снижение цены до уровня средних постоянных издержек
- в) резкое снижение цены до уровня средних совокупных издержек

Задание 8. Ценовой дискриминацией называют продажу:

- а) по разным ценам одной и той же продукции, изготовленной разными производителями разным покупателям
- б) продукции по заниженной цене привилегированным покупателям

в) по разным ценам одной и той же продукции, изготовленной одним и тем же производителем разным покупателям

Задание 9. Сумма переменных и постоянных издержек (совокупные издержки) составляют:

- а) цену производства продукции
- б) себестоимость продукции
- в) предельные издержки

Задание 10. Себестоимость единицы продукции определяется:

- а) делением совокупных издержек на количество произведенных и реализованных единиц продукции
- б) суммой переменных и постоянных издержек
- в) разностью между выручкой и себестоимостью продукции

2.3 Критерии оценки для проведения зачета с оценкой по дисциплине:

После завершения тестирования на зачет с оценкой на мониторе компьютера высвечивается результат – процент правильных ответов. Результат переводится в баллы и суммируется с текущими семестровыми баллами.

Максимальная сумма (100 баллов), набираемая студентом по дисциплине, предусматривающей в качестве формы промежуточной аттестации зачет с оценкой, включают две составляющие.

Первая составляющая – оценка регулярности и своевременности качества выполнения студентом учебной работы по изучению дисциплины в течение семестра (сумма не более 60 баллов).

Вторая составляющая – оценка знаний студента на зачете с оценкой (не более 40 баллов).

Перевод полученных итоговых баллов в оценки осуществляется по следующей шкале:

- от 86 до 100 баллов – «отлично»;
- от 71 до 85 баллов – «хорошо»;
- от 50 до 70 баллов – «удовлетворительно»;

Если студент при тестировании отвечает правильно менее, чем на 50 %, то автоматически выставляется оценка «неудовлетворительно» (без суммирования текущих рейтинговых баллов), а студенту назначается переекзаменовка в дополнительную сессию.

2.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплине

Общая процедура оценивания определена Положением о фондах оценочных средств.

1. Процедура оценивания результатов освоения программы дисциплины включает в себя оценку уровня сформированности общекультурных и профессиональных компетенций студента, уровней обученности: «знать», «уметь», «владеть».

2. При сдаче зачета с оценкой:

- профессиональные знания студента могут проверяться при ответе на теоретические вопросы, при выполнении тестовых заданий, практических работ;

- степень владения профессиональными умениями, уровень сформированности компетенций (элементов компетенций) - при решении ситуационных задач, выполнении практических работ и других заданий.

3. Результаты промежуточной аттестации фиксируются в баллах. Общее количество баллов складывается из следующего:

- до 60% от общей оценки за выполнение практических заданий,
- до 30% оценки за ответы на теоретические вопросы,
- до 10% оценки за ответы на дополнительные вопросы.

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО
КОНТРОЛЯ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
(МОДУЛЮ)**

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело

Направленность: «Правоохранительная деятельность и информационные
технологии в таможенном деле»

1. Материалы для текущего контроля

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Деловая игра

по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле»

Тема: «Контрактная цена»

Цель игры - рассчитать несколько возможных вариантов доставки различных видов груза и выбрать из них наиболее дешевый.

Общий ход игры. Группа студентов делится на три подгруппы, каждая из которых представляет самостоятельную транспортную или транспортно-экспедиционную компанию, выполняющую поручения грузовладельцев по перевозке груза. Каждая транспортная компания получает необходимую для игры базисную информацию. Транспортные компании помимо основного вида транспорта, указанного в задании, могут за определенную плату организовать дополнительные услуги, которые позволят повысить конкурентоспособность компании. После формирования материально-технической базы компания начинает принимать заявки на расчет ставок перевозки (т.е. плату за единицу товара).

В задачи «перевозчиков» входит:

- 1) соблюдение требуемого срока доставки. Срок перевозки груза в большей степени зависит от вида товара, но также на него влияют и требования грузовладельца. Если сроки доставки не указаны, перевозчик должен рассчитать несколько вариантов и определить минимальное время перевозки;
- 2) определение вида подвижного состава и/или упаковочной тары с целью сохранения количественных и качественных параметров груза;
3. определение вида/видов транспорта, которым будет перевозиться груз;
4. определение маршрута перевозки грузов, пограничных переходов и возможности перевозки груза по территории третьих стран;
5. определение самого дешевого варианта доставки грузов относительно партии отправки: маршрутной, групповой, мелкой и т.д.;
6. расчет стоимости транспортных услуг. Перевозчик должен предоставить расчет всех основных параметров перевозки, которые обеспечат сохранность груза, доставку в нужное время по самой низкой ставке транспортных расходов.

Конкурсная ситуация между транспортными фирмами обеспечивается за счет того, что разнообразные схемы перевозки (а их при двух способах транспортировки может быть более пяти) определяют разные ставки.

Заказ на перевозку подается той компании, которая предоставит наиболее выгодный вариант.

Условия игры.

На транспортном рынке региона функционируют три транспортные компании.

Транспортная компания 1 осуществляет перевозку авиационным видом транспорта. Ставка перевозки 1 т груза - 15,00 р. Скорость перевозки - 3000 км/ч. Максимальная грузоподъемность грузового лайнера - 25 т.

Транспортная компания 2 осуществляет перевозку железнодорожным видом транспорта. Ставка перевозки 1 т груза - 7,75 руб. При маршрутной отправке предоставляется скидка 10%. Скорость перевозки - 300 км/сут. Маршрутная скорость перевозки - 500 км/сут. Грузоподъемность вагона - 62 т. Маршрутная отправка - больше 50 вагонов.

Транспортная компания 3 осуществляет перевозки автомобильным транспортом. Ставка перевозки 1 т груза - 6,25 руб. Скорость перевозки - 800 км/сут. Грузоподъемность автофургона - 30 т.

При желании фирмы могут приобрести лицензии на следующие виды операций, сопутствующие транспортным:

- 1) для осуществления перевозок по схеме «от двери до двери» - использование автомобильного транспорта. Перевозка в черте города - 1,30 р./контейнер;
- 2) предоставление контейнеров собственного парка 100 руб. в сутки;
- 3) погрузочно-разгрузочные работы - 500 р. за одну операцию;
- 4) таможенное оформление - 2000 р. за наименование товара;
- 5) страхование груза - 10% стоимости товара.

Задание игры.

Перевозка 1. Экспортный контракт на поставку проката черного металла на условиях FOB-Владивосток. Объем контрактной партии - 10000 т. Цена контракта - \$500000

Перевозка 2. Импортный контракт на поставку соков на условиях DAP - Брест-Центральный. Объем контрактной партии - 1,5 т. Цена контракта - \$7000

Перевозка 3. Импортный контракт на поставку машинного масла на условиях DAP-Берестовица-2. Объем контрактной партии - 10000 т. Цена контракта - \$200000

Перевозка 4. Экспортный контракт на поставку пиломатериалов на условиях FAS - Ильичевск. Объем партии - 15000. Груз негабаритный. Цена контракта - \$12000

Перевозка 5. Импортный контракт на поставку автомобильных запасных частей на условиях СРТ-Шереметьево. Объем партии - 1т. Цена контракта - \$30000

Перевозка 6. Внутривосский контракт на поставку муки. Объем партии - 20000 т. Цена контракта - 85000руб.

Перевозка 7. Заявка на перевозку личных вещей в контейнере. Масса груза-10т.

Перевозка 8. Контракт на поставку цветов. Объем партии -700 кг. Цена контракта - \$2750

Перевозка 9. Контракт на поставку фарфора. Объем партии -2,5 т. Цена контракта - \$5000

Выбор оптимального варианта доставки груза

Для заданных условий необходимо рассчитать и выбрать наиболее быстрый и дешевый способ доставки груза.

Таблица 1- Исходные данные для расчета

Наименование	Исходные данные		
Товар: пиломатериал (доска)	\$50 за 1м ³		
Отпускная цена			
Страна назначения	Турция		
Таможенный режим	Экспорт		
Условия поставки:	Первый вариант	СРТ - Стамбул	Стоимость транспорта до места назначения входит в таможенную стоимость
	Второй вариант	DAP - Новороссийск	Стоимость транспорта до границы входит в таможенную стоимость
Транспорт	Первый вариант	Автомобиль (24 т)	\$80 за тонну
		Срок доставки	6 дней
	Второй вариант	Ж/д до Новороссийска	\$16 за тонну
		Перегруз в порту	\$11 за тонну
		Паром до порта назначения	\$15 за тонну
		Перегруз в порту назначения	\$7 за тонну
		Срок доставки	До 30 дней
	Третий вариант	Контейнер (24 т)	\$2700 до места назначения
		Срок доставки	21 -42 дня
Коэффициент перевода м ³ в тонны			0,7
Фитосанитарный сертификат на всю партию			\$50
Склад временного хранения 1 сутки			\$58

Первый вариант базисного условия поставки: СРТ - Стамбул

Базисное условие поставки предполагает, что продавец доставит товар покупателю с оплатой расходов, связанных с перевозкой товара до пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара

1. Таможенная территория Таможенного Союза

1.1. Заключение сделки на внутреннем рынке

Продавец

Покупатель/продавец (экспортер)

1.2. Оформление перемещение товара через границу

Помещение товара на СВХ

Оформление товара в таможенном отношении с уплатой всех причитающихся таможенных пошлин

Оформление документов для отправки груза на экспорт, получение сертификата

2. Пункт перехода через границу определен для каждого вида транспорта отдельно

2.1. Пограничный таможенный орган страны продавца

2.2. Пограничный таможенный орган страны покупателя

3. Страна покупателя

Склад покупателя – конечный

Схема движения товара на условиях СРТ - Стамбул

По условиям термина СРТ на продавца возлагается обязанность оформления товара в таможенном отношении для режима экспорта. Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки. Таким образом, согласно базисному условию, в стоимость контракта входят:

- таможенная стоимость, которая включает стоимость транспортных расходов до склада покупателя;
- оплата по получению товара либо предоплата;
- ответственность за сохранность груза, которую несет продавец;
- определение места нахождения склада покупателя – Стамбул (Турция).

Рассмотрим схему движения товара компании:

1. Таможенная территория Российской Федерации

1) Заключение сделки на внутреннем рынке. Экспортер, будучи покупателем, заключает договор на покупку пиломатериалов на внутреннем рынке. После совершения сделки товар становится собственностью покупателя-экспортера.

2) Проведение процедур, необходимых для перемещения товара через таможенную границу РФ. Экспортер помещает товар на склад временного хранения (СВХ). Пока товар хранится на СВХ, происходит оформление дополнительных документов для пересечения границы. В течение 15 дней оформляется товар в таможенном отношении с уплатой причитающихся таможенных платежей.

2. Пункт перехода транспорта через границу Российской Федерации

1) После получения документов экспортер передает товар перевозчику либо собственным транспортом доставляет товар до пограничной таможни РФ, где происходит проверка оформленных и разрешающих документов.

2) Товар проходит через таможенный орган страны покупателя.

3. Страна покупателя. Товар доставляется экспортером до покупателя. Снимается ответственность с продавца за сохранность товара.

Для оценки перевозки пиломатериалов по трем вариантам необходимо рассчитать следующие показатели:

1) таможенная стоимость = стоимость товара + стоимость транспортных расходов (в зависимости от условий поставки);

2) сборы за таможенное оформление = начисление 0,1% от таможенной стоимости и оплата в рублях РФ + 0,05% от таможенной стоимости и оплата в валюте, отличающейся от валюты РФ;

3) экспортная пошлина = начисление базовой ставки от таможенной стоимости, в данном случае она равна 5%.

Проведите сравнительный расчет трех вариантов доставки различными транспортными средствами одного и того же товара с занесением данных в таблицу 2 и проанализируйте результат.

Таблица 2 - Расчетные данные для первого условия поставки СРТ-Стамбул

Первый вариант	Второй вариант	Третий вариант
Доставка товара		
Автомобиль	Ж/д, перегруз в порту, отправление паромом, перегруз в порту назначения, а/м	Контейнер ж/д
Стоимость поставки:	Стоимость поставки:	Стоимость поставки:
Транспортные расходы:	Транспортные расходы:	Транспортные расходы:
Сертификат - \$2,08	Сертификат – \$2,08	Сертификат - \$2,08
СВХ-\$2,42 за тонну	СВХ -\$2,42 за тонну	СВХ-\$2,42 за тонну
Таможенные платежи: Таможенная стоимость Сборы Пошлина <i>ИТОГО:</i>	Таможенные платежи: Таможенная стоимость Сборы Пошлина <i>ИТОГО:</i>	Таможенные платежи: Таможенная стоимость Сборы Пошлина <i>ИТОГО:</i>
Стоимость перевозки единицы продукции:	Стоимость перевозки единицы продукции:	Стоимость перевозки единицы продукции:
Доставка (кол-во дней)	Доставка (кол-во дней)	Доставка (кол-во дней)

После получения результатов расчетов сделать выводы по каждому варианту доставки для первого условия поставки

Второй вариант базисного условия поставки: DAP-Новороссийск

Это условие предполагает, что продавец выполнил поставку, когда он предоставил неразгруженный товар, прошедший таможенное оформление для экспорта, но еще не для импорта на прибывшем транспортном средстве в распоряжение покупателя в названном пункте или месте на границе до поступления товара на таможенную границу сопредельной страны. Под термином «граница» понимается любая граница, включая страну экспорта. Поэтому весьма важно точное определение границы путем указания на конечный пункт или место. В данном случае транспортные расходы продавец берет на себя до границы РФ. Этот термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая и смешанные перевозки. В данной ситуации на продавце лежит ответственность за следующие расходы и риски:

- таможенная стоимость, в которую входит стоимость транспортных расходов до границы с РФ;
- оплата по получению товара либо частичная предоплата;
- ответственность за сохранность груза до границы РФ - продавец, после границы - покупатель;
- необходимость определения водной границы РФ - Новороссийск.

Рассмотрим схему движения товара компании по блокам.

1. Таможенная территория Российской Федерации

1.1. Заключение сделки на внутреннем рынке: экспортер, будучи покупателем, заключает договор на покупку пиломатериалов на внутреннем рынке. После совершения сделки товар становится собственностью покупателя-экспортёра.

1.2. Проведение процедур, необходимых для перемещения товара через таможенную границу РФ. Экспортер помещает товар на склад временного хранения (СВХ). Пока товар хранится на СВХ, происходит оформление дополнительных документов для пересечения границы. В течение 15 дней товар оформляется в таможенном отношении с уплатой причитающихся таможенных платежей.

2. Пункт перехода транспорта через границу Российской Федерации

1) После получения документов экспортер передает товар перевозчику либо собственным транспортом доставляет товар до пограничной таможни РФ, где происходит проверка оформленных и разрешающих документов. В этот момент происходит передача товара покупателю, и ответственность за товар переходит покупателю.

2) Товар проходит через таможенный орган страны покупателя.

3. СТРАНА ПОКУПАТЕЛЯ. Товар доставляется покупателем до своего склада.

Проведите сравнительный расчет трех вариантов доставки различными транспортными средствами одного и того же товара с занесением данных в табл. 3 и проанализируйте результат.

Таблица 3 - Расчетные данные для второго условия поставки DAP Новороссийск

Первый вариант	Второй вариант	Третий вариант
Доставка товара		
1	2	3
Автомобиль	Ж/д, перегруз в порту, отправление паромом, перегруз в порту назначения, а/м	Контейнер ж/д
Стоимость поставки:	Стоимость поставки:	Стоимость поставки:
Транспортные расходы:	Транспортные расходы:	Транспортные расходы:
Сертификат - \$2,08	Сертификат –\$ 2,08	Сертификат - \$2,08
СВХ-\$2,42 за тонну	СВХ -\$2,42 за тонну	СВХ-\$2,42 за тонну
Таможенные платежи: Таможенная стоимость Сборы Пошлина <i>ИТОГО:</i>	Таможенные платежи: Таможенная стоимость Сборы Пошлина <i>ИТОГО:</i>	Таможенные платежи: Таможенная стоимость Сборы Пошлина <i>ИТОГО:</i>
Стоимость перевозки единицы продукции:	Стоимость перевозки единицы продукции:	Стоимость перевозки единицы продукции:
Доставка (кол-во дней)	Доставка (кол-во дней)	Доставка (кол-во дней)

По результатам работы сделайте общий вывод по всем трем представленным вариантам доставки товара.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он решил задачу верно, в полном объеме и уровень сформированности компетенции высокий;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он решил задачу верно с незначительными замечаниями и уровень сформированности компетенции хороший;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он решил задачу с ошибками и уровень сформированности компетенции достаточный;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не решил задачу и уровень сформированности компетенции недостаточный.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Кейс-задачи

по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле»

Задание 1. «Психологическое ценообразование»

Как вы думаете, от чего зависит величина психологически оптимальной цены? Каким образом можно проверить оптимальность цены?

Иногда повышение цены может стимулировать покупателей к увеличению закупок товара. Примером может служить история из книги «Психология влияния» Р. Чалдини. Однажды, хозяйка магазина, торговавшего ювелирными изделиями, закупила серебряные украшения с бирюзой по небольшой цене. Выложив украшения на витрину, цену на них назначила, исходя из небольшой нормы прибыли. После чего эти украшения несколько месяцев пылились на витрине, так как никто ими не интересовался. Чтобы отбить хотя бы часть сделанных затрат, владелица решила продать их вдвое дешевле, написала продавцу: «Цену на бирюзу — вдвое», — и уехала. К возвращению хозяйки вся партия была распродана. К немалому изумлению владелицы, оказалось, что продавец неправильно понял, что от него хотят, и вместо снижения, повысил цену вдвое. Покупатели, видя цену, думали, что перед ними какой-то эксклюзивный товар, и один за другим приобретали украшение.

Зачастую люди из нескольких похожих товаров выбирают более дорогой, считая, что раз этот товар дороже остальных, то он, должен быть, и лучше по качеству. Цена зачастую служит для потребителя показателем качества продукции. Слово «дешевка» не зря имеет презрительный оттенок и обозначает низкокачественную вещь.

В случае, если покупатель приобретает товар, который он раньше никогда не видел, и не знает, в чем состоят потенциальные «подводные камни», высокая цена может служить маркером высокого качества, даже если на самом деле, качество оставляет желать лучшего.

Психологически оптимальная цена. Каждый товар имеет свою психологически оптимальную цену. При этом психологически оптимальная цена имеет мало связей как с себестоимостью продукции, так и с пользой, которую получит потребитель от покупки товара, так и с ценами конкурентов. Это цена, которую большинство ваших покупателей считают «верной» или «справедливой» и по которой они готовы приобрести ваши товары или услуги, при этом не считая цену ни слишком низкой, ни слишком

высокой. В то же время, низкие цены не всегда являются привлекательными, а высокие – не всегда отпугивают клиентов. Этот принцип можно проиллюстрировать следующими историями.

Предприниматель в области торговли и бизнес-консалтинга Игорь Сидоров как-то выиграл пари у слабо знакомого с российскими реалиями американского тренера по продажам, который хвалился, что может продать любой товар любому покупателю за любую сумму. «Продай бутылку водки за один рубль!» В то время средняя цена самой дешевой водки была от 10 до 15 рублей в зависимости от места продаж. Незадачливый американец целый час предлагал бутылку, но безрезультатно.

Ценовая ловушка.

Задание: Приведите примеры возможных ценовых ловушек в других отраслях.

Почти в каждой группе товаров, работ и услуг имеются как дешевые, так и дорогие продукты. Как правило, существует также промежуток, отделяющий группу товаров с низкими ценами от группы товаров с высокими ценами, в котором товары либо вообще отсутствуют, либо их мало.

В качестве примера можно привести прейскурант цен на 96 моделей сотовых телефонов, выпущенный в мае 2011 года. 79 моделей из 96 стоят до 14000 рублей, цена еще 11 - свыше 21 500 рублей. В то же время в промежутке между 14 000 и 21 500 рублей находились только 6 моделей. У отдельных групп продуктов таких ценовых промежутков может быть несколько: существует как ценовой промежуток, отделяющий откровенный китайский ширпотреб от более-менее качественной недорогой продукции, и промежуток между дорогими товарами и предметами роскоши: в качестве примера можно привести промежуток по цене между самым дорогим айфоном и самым дешевым Vertu.

Чаще всего эти промежутки являются ценовой ловушкой. В случае, если Вы, стремясь назначить не слишком высокую и не слишком низкую цену, устанавливаете ее в том промежутке, объем продаж может упасть до 10 раз. Малообеспеченные и экономные потребители могут посчитать такую цену за пределами высокой, а обеспеченные потребители — смехотворно низкой. В результате ни бедные, ни богатые потребители этот товар не купят. В вышеупомянутом примере с телефонами в числе топ-10 лидеров продаж есть модели ценой до 14 тыс. рублей, так и ценой свыше 21500 рублей, но напрочь отсутствуют модели из промежутка между 14 и 21,5 тыс.

Бизнес-консалтинг. В начале 2000-х годов сам Смирнов оказался в ценовой ловушке, когда организовал в интернете курс по партизанскому маркетингу. В качестве пробной он установил цену в 3000 рублей. Потенциальные потребители восприняли это следующим образом: начинающие бизнесмены, чья прибыль составляла от 10 до 15 тыс. в месяц, посчитали цену в 3 тыс. рублей за курс необоснованно дорогой, так как максимальная сумма, на которую они были готовы раскошелиться, составляла 1500 рублей. А предпринимателям, у которых прибыль

составляла десятки и сотни тысяч долларов в месяц, 100 долларов за курс казалось подозрительно маленькой.

Любопытно, что когда цена выросла до 9 тыс. рублей, спрос увеличился в несколько раз. Так что, если цена, которую вы определили на свой товар, кажется вам вполне умеренной, а с объемом продаж - беда, есть основания проанализировать, не попали ли вы в ценовую ловушку, когда цена вашей продукции не попадает ни в класс экономичных товаров, ни в класс престижных.

Магазин светильников. Владимир, владелец магазина светильников, торгует в розницу светильниками производства Польши. Светильники обладают хорошим качеством и являются, как правило, точными копиями светильников западноевропейского производства, но их цена в 3-4 раза дешевле. Недалеко расположенный конкурент продает светильники производства Китая того же типа, более худшего качества и по более высокой цене.⁴³ Объем продаж в магазине Владимира достаточно низок, так что чаще всего он закрывает месяц с убытками. В то же время соседний магазин имеет достаточно высокий объем реализации, для того, чтобы иметь устойчивую прибыль. Как Вы считаете, имеет ли смысл продавцу поднять цену? Или в этом случае есть риск лишиться покупателя вообще?

Критерии оценки:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если задача решена и уровень сформированности компетенции достаточный;
- оценка «не зачтено», если задача не решена и уровень сформированности компетенции недостаточный.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Вопросы для коллоквиума, собеседования

по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле»

Задания для подготовки к коллоквиуму по теме:
"Контрактные цены во внешней торговле"

1. Способы установления контактов с покупателями.
2. Понятие оферты и оферента.
3. Характеристика определенной оферты.
4. Требования к оформлению оферты.
5. Чем отличается твердая оферта от свободной?
6. Понятие контроферты.
7. Перечислить условия, изменения которых существенно изменяют оферту.
8. Порядок действия контрагента, согласного с условиями контроферты.
9. Значение сроков, оговоренных в оферте.
10. Порядок акцепта контроферты.
11. Кому выгодна свободная оферта? Почему?
12. Когда возможен отзыв оферты?
13. Когда акцепт оферты вступает в силу?
14. Понятие заказа и его подтверждения.
15. Запрос и его главная цель.
16. Порядок работы с запросами (рассылка, требования к содержанию).
17. Требования к переписке по поводу предложений.
18. Документы по подготовке экспортной сделки.
19. Способы установления контактов с потенциальным экспортером.
20. Перечень документации по подготовке импортной сделки.
21. Понятие трактации сделки.
22. Методы ведения предварительных переговоров.
23. Протокол о намерениях и его содержание.
24. Способы заключения контрактов купли - продажи.
25. Понятие типового контракта, его форма и способы оформления.
26. Согласуемая часть и общие условия типового контракта.
27. Роль ЕЭК ООН в унификации условий международных сделок.

28. Понятие торговых обычаев и обыкновений и их роль в международной торговле. Где они излагаются?

Коллоквиум (от лат. –colloquium – разговор, беседа) – одна из форм учебных занятий, главная цель которой – контроль за усвоением знаний студентами по крупным разделам курса.

Возможны следующие варианты проведения коллоквиума:

1. Письменная работа: анализ текста, затрагивающего вопросы и проблемы вынесенной в название коллоквиума темы.

2. Письменная работа, в которой студентам предлагаются проблемные ситуации.

3. Беседа преподавателя со студентом по предварительно определенной (по выбору) проблеме развития экономики;

4. Мини-конференция, на которой несколько человек выступают с докладами по определенной теме, а все остальные - принимают активное участие в их обсуждении.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он выступил с докладом, активно и доказательно отстаивал свою точку зрения в ходе обсуждения, показал высокий уровень сформированности компетенции 5 б;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он выступил с докладом, активно отстаивал свою точку зрения, показал средний уровень сформированности компетенции (с незначительными замечаниями) 4 б;

- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он выступил с докладом, но не мог аргументировано отстаивать свою точку зрения, показал низкий уровень сформированности компетенции (на базовом уровне, с ошибками) 3 б;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не выступил с докладом и в процессе дискуссии показал недостаточный уровень сформированности компетенции (содержит большое количество ошибок/ответ не дан) - 2 б.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Комплект заданий для контрольной работы

По дисциплине «Ценообразование во внешней торговле»

Тема: Ценообразование на рынках совершенной и несовершенной конкуренции

Вариант 1

Задание 1. Ценоплучателями являются:

- а) продавцы на рынке совершенной конкуренции, так как они не могут воздействовать на цены предлагаемых ими товаров
- б) продавцы на рынке монополистической конкуренции
- в) олигополисты
- г) монополии, так как цены на их продукцию регулируются государством

Задание 2. К ценопроизводителям относятся:

- а) совершенно конкурентные продавцы
- б) продавцы на рынке монополистической конкуренции, олигополисты, монополии
- в) продавцы на рынке совершенной и монополистической конкуренции
- г) олигополисты, монополии и совершенно конкурентные продавцы

Задание 3. Единственным способом повышения прибыли для совершенно конкурентного продавца будет:

- а) повышение цены
- б) соглашение продавцов об установлении единой цены
- в) сокращение издержек
- г) ограничение предложения

Задание 4. Ключевым отличием монополистической конкуренции от совершенной конкуренции является:

- а) сравнительно свободный вход на рынок и выход с него
- б) наличие множества продавцов и покупателей
- в) совершенная информированность тех и других об условиях рынка
- г) дифференциация продукции

Задание 5. Рыночная структура, при которой в реализации какого-либо товара доминирует очень немного продавцов, а появление новых - затруднено или невозможно из-за серьезных барьеров, главным из которых считается масштаб производства, называется:

- а) олигополией
- б) монополистической конкуренцией
- в) совершенной конкуренцией
- г) монополией

Вариант 2

Задание 1. Лидерство в ценах – это:

- а) установление цены монополией
- б) установление цены в условиях олигополии
- в) установление цены в условиях монополистической конкуренции
- г) установление цены в условиях совершенной конкуренции

Задание 2. Ценовый лидер – это:

- а) монополия
- б) олигополия
- в) ведущая, как правило, самая крупная или технически наиболее совершенная фирма в условиях олигополии
- г) монополистический конкурент

Задание 3. Если производство любого объема продукции одной фирмой, обходится дешевле, чем его производство двумя или более фирмами, то данная отрасль считается:

- а) олигополией
- б) монополистической конкуренцией
- в) совершенной конкуренцией
- г) естественной монополией

Задание 4. Монополист может получать сверхприбыль (монопольную ренту), завышая цены на свои товары и услуги за счет:

- а) ограничения их предложения
- б) установления монопольной цены
- в) сговора с другими монополистами
- г) государственного регулирования цен

Задание 5. Политика ценовой дискриминации, проводимая монополиями, означает, что:

- а) цена товара устанавливается исходя из качества товара и дохода покупателя
- б) монополия, используя свое рыночное положение, продает один и тот же товар по разным ценам на различных рынках

в) монополия продает товар по завышенным ценам богатым покупателям

г) монополия не продает товар бедным покупателям

Вариант 3

Задание 1. Ценоплучателями являются:

а) продавцы на рынке совершенной конкуренции, так как они не могут воздействовать на цены предлагаемых ими товаров

б) продавцы на рынке монополистической конкуренции

в) олигополисты

г) монополии, так как цены на их продукцию регулируются государством

Задание 2. К ценопроизводителям относятся:

а) совершенно конкурентные продавцы

б) продавцы на рынке монополистической конкуренции, олигополисты, монополии

в) продавцы на рынке совершенной и монополистической конкуренции

г) олигополисты, монополии и совершенно конкурентные продавцы

Задание 3. Единственным способом повышения прибыли для совершенно конкурентного продавца будет:

а) повышение цены

б) соглашение продавцов об установлении единой цены

в) сокращение издержек

г) ограничение предложения

Задание 4. Ключевым отличием монополистической конкуренции от совершенной конкуренции является:

а) сравнительно свободный вход на рынок и выход с него

б) наличие множества продавцов и покупателей

в) совершенная информированность тех и других об условиях рынка

г) дифференциация продукции

Задание 5. Рыночная структура, при которой в реализации какого-либо товара доминирует очень немного продавцов, а появление новых - затруднено или невозможно из-за серьезных барьеров, главным из которых считается масштаб производства, называется:

а) олигополией

б) монополистической конкуренцией

в) совершенной конкуренцией

г) монополией

Вариант 4

Задание 1. Лидерство в ценах – это:

- а) установление цены монополией
- б) установление цены в условиях олигополии
- в) установление цены в условиях монополистической конкуренции
- г) установление цены в условиях совершенной конкуренции

Задание 2. Ценовый лидер – это:

- а) монополия
- б) олигополия
- в) ведущая, как правило, самая крупная или технически наиболее совершенная фирма в условиях олигополии
- г) монополистический конкурент

Задание 3. Если производство любого объема продукции одной фирмой, обходится дешевле, чем его производство двумя или более фирмами, то данная отрасль считается:

- а) олигополией
- б) монополистической конкуренцией
- в) совершенной конкуренцией
- г) естественной монополией

Задание 4. Монополист может получать сверхприбыль (монопольную ренту), завышая цены на свои товары и услуги за счет:

- а) ограничения их предложения
- б) установления монопольной цены
- в) сговора с другими монополистами
- г) государственного регулирования цен

Задание 5. Политика ценовой дискриминации, проводимая монополиями, означает, что:

- а) цена товара устанавливается исходя из качества товара и дохода покупателя
- б) монополия, используя свое рыночное положение, продает один и тот же товар по разным ценам на различных рынках
- в) монополия продает товар по завышенным ценам богатым покупателям
- г) монополия не продает товар бедным покупателям

Тема: Таможенная стоимость товаров

Вариант 1

Задание 1. Страна происхождения товара учитывается при определении следующих пошлин:

- а) ввозных таможенных пошлин
- б) ввозных и вывозных таможенных пошлин
- в) специальных защитных пошлин
- г) антидемпинговых и компенсационных пошлин

Задание 2. Основным методом определения таможенной стоимости является:

- а) метод определения таможенной стоимости по стоимости сделки с идентичными товарами
- б) метод определения таможенной стоимости по стоимости сделки с однородными товарами
- в) метод определения таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами
- г) резервный

Задание 3. «Конвенция о создании унифицированной методологии определения таможенной стоимости товаров» год, место принятия была подписана в:

- а) 1964 году в Париже;
- б) 1950 году в Брюсселе;
- в) 1943 году в Вильнюсе;
- г) 1986 году в Вене.

Задание 4. В период двух мировых войн вопросы оценки товаров для таможенных целей рассматривались в рамках:

- а) Генерального соглашения по тарифам и торговле 1947г.
- б) Киотской конвенцией 1973г.
- в) Международной конвенцией 1928г.
- г) Международной конвенцией 1920г.

Задание 5. Расчет таможенной пошлины регламентируется в:

- а) таможенной декларации и в платежных документах;
- б) таможенном тарифе РФ;
- в) законе РФ «О таможенном тарифе»;
- г) законе РФ «О валютном регулировании и валютном контроле»

Вариант 2

Задание 1. Таможенная стоимость является основой для исчисления (2 правильных ответа):

- а) таможенных платежей;
- б) таможенной пошлины;
- в) таможенных цен;
- г) таможенной стоимости, которая, по существу является определяемым тарифом данного товара на внешнем рынке при его прибытии на таможенную границу страны ввоза.

Задание 2. Таможенная стоимость определяется дважды при (2 правильных ответа):

- а) оценке определенного товара, который формируется за счет цен на мировом рынке;
- б) пересечении товаром таможенной границы и применении таможенных пошлин в ходе таможенного оформления;
- в) составления цен внешнего рынка;
- г) расчете размера ставок

Задание 3. При определении таможенной стоимости ввозимых товаров не должны добавляться к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате следующие компоненты (2 правильных ответа):

- а) платежи за право воспроизводства (тиражирования) ввозимых товаров на единой таможенной территории Таможенного союза;
- б) платежи за право включать расходы при условии, что они выделены из цены, фактической уплаченной или подлежащей уплате;
- в) платежи за право вывозить товары с единой таможенной территории Таможенного союза;
- г) платежи за право распределения и перепродажи ввозимых товаров если, такие платежи не являются условием продажи ввозимых товаров для вывоза на единую таможенную территорию Таможенного союза

Задание 4. Вопрос о целесообразности сделки импортера решается с учетом показателей разницы между расчетной ценой и:

- а) контрактной ценой
- б) таможенной стоимостью
- в) ценой возможной реализации для импортера
- г) всё перечисленное верно

Задание 5. Расчетная цена участника внешнеторговой сделки – это:

- а) цена, по которой участник сделки желал бы продать (купить) товар
- б) нижний порог цены для участника сделки
- в) цена, оглашенная в справочных каталогах и рекламных проспектах
- г) цена другой сходной сделки на сходный товар

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание он выполнил задания верно и в полном объеме, показал высокий уровень сформированности компетенции 5 б;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задания он выполнил с незначительными замечаниями, показал средний уровень сформированности компетенции (с незначительными замечаниями) 4 б;

- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Комплект разноуровневых задач (заданий)

по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле»

ЗАДАЧИ РЕПРОДУКТИВНОГО УРОВНЯ:

Задача 1. Рассчитайте таможенную стоимость партии трикотажных изделий, поставленных морским транспортом по договору купли-продажи из Гавра в Санкт-Петербург на базисных условиях поставки CIF. Размер партии - 3000 кг. Цена товара - \$90 за кг. Транспортные издержки: упаковка - \$160; доставка в порт отправления - \$150; перевозка из порта отправления в порт назначения - \$130; вывоз из порта назначения - \$14; страхование - \$46.

Задача 2. Рассчитайте таможенную стоимость партии трикотажных изделий, поставленных морским транспортом по договору купли-продажи из Шпицбергена в Мурманск на базисных условиях поставки CIF. Размер партии - 4500 кг. Цена товара-50\$ за кг. Транспортные издержки: упаковка-130\$; доставка в порт отправления - 150\$; перевозка из порта отправления в порт назначения -110\$; вывоз из порта назначения - 10\$; страхование-50\$.

Задача 3. Рассчитайте таможенную стоимость партии трикотажных изделий, поставленных морским транспортом по договору купли-продажи из Галифакс в Архангельск на базисных условиях поставки CIF. Размер партии - 10000 кг. Цена товара-150\$ за кг. Транспортные издержки: упаковка- 210\$; доставка в порт отправления - 180\$; перевозка из порта отправления в порт назначения -250\$; вывоз из порта назначения - 50\$; страхование-400\$.

Задача 4. Рассчитайте таможенную стоимость партии трикотажных изделий, поставленных морским транспортом по договору купли-продажи из Лиссабона в Воркуту на базисных условиях поставки CIF. Размер партии - 5000 кг. Цена товара-80\$ за кг. Транспортные издержки: упаковка- 140\$; доставка в порт отправления - 160\$; перевозка из порта отправления в порт назначения -120\$; вывоз из порта назначения - 25\$; страхование-55\$.

Задача 5. Рассчитайте таможенную стоимость партии трикотажных изделий, поставленных морским транспортом по договору купли-продажи из Токио во Владивосток на базисных условиях поставки CIF. Размер партии - 8000 кг. Цена товара-110\$ за кг. Транспортные издержки: упаковка- 260\$;

доставка в порт отправления - 180\$; перевозка из порта отправления в порт назначения -150\$; вывоз из порта назначения - 40\$; страхование-95\$.

Задача 6. По приведенным данным определить увеличение цены продукции за период, прошедший с момента подписания контракта на поставку объекта до его фактической поставки.

Исходные данные:

- Продажная цена объекта на момент подписания контракта – 16000 ден. ед.

- Заработная плата работников:

- начальная – 1500 ден. ед.,

- новая – 1700 ден. ед.

- Стоимость сырья:

- начальная – 8000 ден. ед.,

- новая – 8500 ден. ед.

Удельный вес заработной платы и стоимости сырья в себестоимости соответственно составляют 25 и 40%.

Задача 7. Коммерческая себестоимость изделия – 90 ден. ед., уровень рентабельности – 25% к себестоимости, акциз – 15 ден. ед. на единицу изделия, налог на добавленную стоимость – 20% от оптовой цены предприятия, посредническо-сбытовая наценка посреднической организации – 20% от закупочной цены, торговая наценка – 10% от закупочной цены.

Определить: прибыль предприятия на одно изделие, оптовую цену предприятия, отпускную цену с НДС, посредническую и торговую надбавки, розничную цену изделия.

Задача 8. Рассчитать розничную цену пальто из натурального меха.

Исходные данные:

Статьи калькуляции	Значение
Полная себестоимость, ден. ед.	3680
Уровень рентабельности данного изделия, %	29
Надбавка за высокое качество и соответствие международным стандартам, %	15
Ставка акцизного сбора, %	30
Торговая надбавка к свободной отпускной цене с НДС, %	9

Задача 9. Определить отпускную цену единицы флакона духов, которые не облагаются акцизом, при следующих условиях:

- для изготовления продукции используется спирт, фактическая себестоимость которого (спирт изготавливается на данном предприятии) – 120 руб. за 1 дал (1 декалитр = 10 литрам);

- ставка акциза на спирт составляет 40% от отпускной цены без НДС;

- расходы на изготовление одного флакона духов составляют: 75 мл спирта и 25 руб. на производство (без учета затрат на производство спирта с учетом акциза);
- уровень рентабельности – 25%.

Задача 10. Вычислить потребительскую цену предприятия на электронный прибор методом «расходы + прибыль», если производственная себестоимость единицы изделия составляет 720 ден. ед., в том числе материальные затраты – 344 ден. ед., непроизводственные расходы по реализации всего объема производства за год – 200,6 тыс. ден. ед.; норматив рентабельности продукции – 35%.

ЗАДАЧИ РЕКОНСТРУКТИВНОГО УРОВНЯ:

Задача 1. Предприятие реализует 20 тракторов. Определить влияние курса национальной валюты на эффективность экспорта. Определить, при каком курсе валюты экспортная операция эффективна.

	Показатели	ед. изм.	количество
1	Объем продаж	(шт.)	20+N
2	С/ст. единицы	руб.	150000
3	Цена изделия:		
3.1	на внутреннем рынке	руб.	180000
3.2	на внешнем рынке	долл.	10000
4	Затраты по реализации на ед.		
4.1	на внутреннем рынке	руб.	3000
4.2	на внешнем рынке	долл.	2000
5	Курс валюты		59,11
6	Затраты при реализации		
6.1	на внутреннем рынке.	руб.	
6.2	на внешнем рынке	долл.	
7	Выручка		

Задача 2. Рассчитать эффект и экономическую эффективность бартерной операции. Предприятие поставляет по бартеру 60 т металла. Затраты на 1 т с учетом транспорта и прочих расходов составляют 5000 руб. Взамен предприятие получает партию швейных машин количеством 70 + N. Цена подобной машины на внутреннем рынке составляет 7000 руб.

Задача 3. Рассчитать эффективность импорта.

Показатели	ед. изм.	Импорт	Отечеств.
Цена оборудования	долл., руб.	20000	100000 + N
Затраты, связанные с закупкой и доставкой	долл., руб.	10000	10000
Срок службы	лет	8	5
Годовые эксплуатационные расходы	руб.	30000	60000
Курс валюты	руб./долл.		59,11

Задача 4. Указать возможный для применения метод оценки таможенной стоимости и определить таможенную стоимость партии товара, прибывшую на таможенный пост «Голмачево» из Великобритании (конечный пункт г. Кемерово) при следующих условиях:

- курс доллара 59,11 руб. за 1 доллар;
- партия товара стоимостью \$8500 тыс. приобретена в Великобритании на условиях CIF* (Калининград) на сумму \$10000;
- стоимость перелета из Калининграда до Москвы и Новосибирска составляет \$500;
- страхование на этот маршрут \$100;
- планируемая стоимость перевозки из Новосибирска в Кемерово \$200.

Задача 5. Определить таможенную стоимость партии товара путем сложения, если:

- стоимость контракта на условиях EXW составила \$10000;
- Доставка и страхование до ТП (таможенного поста) составила \$25000;
- Доставка и страхование от ТП до пункта назначения \$500;
- Таможенная пошлина на вывоз из страны экспортера составила \$400.

Задача 6. Предприятие приобрело оборудование на условиях FOB по цене 10000 долл. + №. Курс валюты 59,11 руб. за долл. Определить покупную стоимость оборудования для импортера и расходы экспортера при следующих условиях. Определить расходы сторон на условиях FOB, FAS, CFR, CIF, DDP, DAP, если:

- а) Расходы по транспортировке:
 - до порта \$500
 - морская перевозка \$1000 (фрахт)
 - от порта назначения до места \$250;
- б) Погрузка:
 - на борт \$50
 - с борта \$40
 - по борту \$10
- в) Таможенная пошлина на ввоз 10% от суммы, указанной в контракте в руб. На вывоз 2% от указанной суммы;
- г) Расходы по страхованию на перевозку \$100

Задача 7. Рассчитать величину таможенных платежей при следующих условиях. Предприятие приобрело следующие виды товаров:

Наименование	Количество	Таможенная стоимость	Виды пошлины	Размер пошлины
Шлифовальный станок	1	\$10000	адвалорная	25%
Шампанское	150 литров	\$5000	специфическая	1,32 евро за литр
Швейцарские часы	10	3000	комбинированная	30% от стоимости и 6 евро за 1 шт.

Курс евро – 62,84 руб. за 1 евро на день принятия таможенным органом ТД. Курс валюты контракта - 59,11 руб. за 1 долл. Курс валюты на дату принятия таможенным органом таможенной декларации –60 руб. за \$1. Величина таможенного сбора составляет 0,15% от таможенной стоимости товара.

Задача 8. 6 января 2016г. в режиме переработки вне таможенной территории РФ организация вывезла зерно для его переработки в государствах СНГ. 13 февраля 2016 г. продукт переработки (крупа) был ввезен на таможенную территорию РФ. Стоимость переработки составила 20000 + № варианта долл. Рассчитать величину таможенных выплат, если величина пошлины составляет 15%, а ставка НДС 10%. Режим переработки вне таможенной территории – российские товары перевозятся и используются вне таможенной территории РФ с целью их переработки и выпуска в свободное обращение на территории РФ.

Задача 9. 6 января 2016 г. организация ввезла на территорию РФ, в соответствии таможенным режимом временного ввоза геолого-разведочное оборудование на срок 6 месяцев. Согласно графику уплаты таможенных платежей, утвержденному таможенным органом, организации необходимо в течение срока нахождения оборудования на территории РФ уплачивать НДС в размере \$30. Курс валюты 60 руб. за \$1. Рассчитать величину таможенных и налоговых выплат. Временный ввоз или вывоз товаров допускается лишь при предоставлении гарантий вывоза (ввоза) этих товаров в установленные сроки.

Задача 10. В феврале 2006 года российской организацией при ввозе иностранных товаров для переработки на территории РФ было освобождение от уплаты НДС, однако в июле 2006 года названный таможенный режим был завершен выпуском товара для свободного обращения. Рассчитать величину таможенных и налоговых выплат, если стоимость товара 100000 + № варианта долл., величина пошлины – 5%, НДС – 18%, курс доллара = 60 руб.

Задача 11. Предприятие подало заявку в банк на покупку \$10000 для оплаты по импортному контракту. Банк приобрел указанную сумму по курсу 60 руб. За покупку валюты банк удержал комиссию 2 900 руб. Официальный курс ЦБ на день покупки составлял 57,15 руб. Определить прибыль (убыток) в результате курсовой разницы.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание он выполнил верно и в полном объеме, показал высокий уровень сформированности компетенции 5 б;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание он выполнил с незначительными замечаниями, показал средний уровень сформированности компетенции (с незначительными замечаниями) 4 б;

- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Темы рефератов

по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле»

- 1) Понятие цены и её функции.
- 2) Закон спроса и предложения, равновесная цена.
- 3) Ценополучатели и ценопроизводители.
- 4) Конкуренция и ценовая политика продавца.
- 5) Влияние эластичности спроса на выручку продавца
- 6) Рынок совершенной конкуренции. Его отличительные черты.
Ценовая конкуренция.
- 7) Рынки несовершенной конкуренции: монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия. Естественная и искусственная монополия.
- 8) Неценовая конкуренция, её влияние на поведение покупателя и рыночную цену.
- 9) Ценовая политика олигополии: картель, «лидерство в ценах», «хищническое ценообразование».
- 10) Ценовая политика монополии. Ценовая дискриминация.
- 11) Государственное регулирование цен на товары и услуги естественных монополий.
- 12) Влияние издержек производства и обращения на цену.
- 13) Себестоимость. Международная практика калькуляции себестоимости: калькуляция себестоимости с полным распределением затрат, маргинальная калькуляция себестоимости
- 14) Торговые надбавки. Виды торговых надбавок. Торговые скидки, их виды, условия предоставления.
- 15) Налоги, их влияние на цену. Косвенные налоги и платежеспособный спрос на внутреннем рынке.
- 16) Таможенная стоимость товара.
- 17) Основы и особенности ценообразования на мировом рынке
- 18) Сущность мировых цен. Основные требования, определяющие мировые цены. Особенности формирования мировых цен.
- 19) Практика и методы определения внешнеторговых цен (контрактная цена, справочные цены, биржевые цены, цены аукционов, статистические внешнеторговые цены)
- 20) Понятие контрактной цены. Классификация контрактных цен. Особенности формирования контрактных цен на экспортные и импортные

товары.

21) Базисные условия поставки (Инкотермс – 2010), их влияние на цену экспортируемых и импортируемых товаров.

22) Некоторые особенности ценообразования в России, связанные с ВЭД

23) Виды контрактных цен

24) Способы фиксации цены во внешнеторговом контракте

25) Базис цены во внешнеторговом контракте

26) Методы внесения коммерческих поправок в контрактные цены

27) Расчет цен на экспортируемую продукцию

28) Ценообразование с использованием в контракте базисных

29) условий поставки групп E и F

30) Ценообразование с использованием в контракте базисных

31) условий поставки групп C и D

32) Методы расчета Таможенной стоимости товаров

33) Виды таможенных платежей. Порядок расчета

34) Цель и основные принципы валютного регулирования

35) Характеристика основных таможенных режимов.

36) Характеристика экономических таможенных режимов.

37) Характеристика завершающих таможенных режимов

38) Содержание и порядок оформления ГТД.

39) Ценообразование и маркетинговая политика фирмы. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования.

40) Разработка стратегии и тактики ценообразования на фирме.

41) Ценовая стратегия фирмы и особенности конкуренции на мировых рынках.

42) Стратегии ценообразования, применяемые фирмой на внешних рынках: пионерные, стандартные, адаптационные.

43) Организация конъюнктурно-ценовой работы для осуществления внешнеторговых операций.

44) Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности фирмы. Источники ценовой информации.

45) Контрактные цены как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей.

46) Цели и задачи государственного регулирования экономики и цен в современных условиях.

47) Законодательная основа государственного регулирования цен в Российской Федерации.

48) Государственное регулирование цен в странах Европейского Экономического Союза.

49) Государственное регулирование цен в США.

50) Государственное регулирование цен в современной России

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он раскрыл выбранную им тему реферата, представил реферат, выступил с презентацией и докладом, показал высокий уровень сформированности компетенции 5 б;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он раскрыл выбранную им тему реферата, представил реферат, выступил с докладом, показал средний уровень сформированности компетенции (с незначительными замечаниями) 4 б;

- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он представил реферат, выступил с докладом, но показал низкий уровень сформированности компетенции (на базовом уровне, с ошибками) 3 б;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не представил реферат, показав недостаточный уровень сформированности компетенции (ответ не дан) - 2 б.

2. Материалы для проведения текущей аттестации

Текущая аттестация 1

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Комплект заданий для проведения текущей аттестации (в форме контрольной работы)

Тема: Мировые цены

Вариант 1

Задание 1. При заключении внешнеторговых сделок используются:

- а) контрактные цены
- б) мировые цены
- в) договорные цены
- г) биржевые котировки

Задание 2. При заключении внешнеторгового контракта купли-продажи стороны должны четко разделить между собой многочисленные обязанности, связанные с:

- а) доставкой товара от продавца к покупателю
- б) риском случайной гибели или порчи товара
- в) экспортной таможенной очисткой, то есть уплатой экспортных таможенных пошлин и сборов
- г) импортной таможенной очисткой, то есть уплатой импортных таможенных пошлин и сборов

Задание 3. Определяют обязанности по доставке товара от продавца к покупателю и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя:

- а) контрактные условия поставки
- б) базисные условия поставки
- в) договорные условия поставки
- г) биржевые котировки

Задание 4. В настоящее время базисные условия поставки определяются:

- а) внешнеторговыми контрактами
- б) сторонами внешнеторговых сделок
- в) Инкотермс - 2010

г) Инкотермс - 2003

Задание 5. Условие поставки "E" – отправка груза (EX Works) – франко-предприятие означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя:

- а) на своем предприятии или в другом указанном месте (например, на заводе, фабрике, складе и т.п.)
- б) после погрузки товара в порту отправления
- в) после выгрузки товара в порту назначения
- г) доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места

Вариант 2

Задание 1. Вторая группа базисных условий поставки включает:

- а) три условия поставки: FCA, FAS и FOB
- б) четыре условия поставки: CFR, CIF, CPT и CIP
- в) пять условия поставки: DAF, DES, DEQ, DDU и DDP
- г) одно условие поставки EXW

Задание 2. Условия поставки FCA "Франко перевозчик" означают, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда:

- а) он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии
- б) он доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места
- в) он доставит груз в порт назначения (покупателя), его страховку, экспортную таможенную очистку, погрузку на выбранное продавцом судно и фрахт этого судна
- г) товар перешел через поручни судна (на борт судна) транспортировщика

Задание 3. Условия поставки FAS означает, что продавец выполнил поставку, когда:

- а) он доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места
- б) товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки
- в) он доставит груз в порт назначения (покупателя), его страховку, экспортную таможенную очистку, погрузку на выбранное продавцом судно и фрахт этого судна
- г) товар перешел через поручни судна (на борт судна) транспортировщика

Задание 4. FOB – цена франко-борт означает, что на продавца налагаются следующие условия поставки:

- а) ответственность за доставку груза в порт назначения (покупателя), его страховку, экспортную таможенную очистку, погрузку на выбранное продавцом судно и фрахт этого судна
- б) ответственность за доставку груза в порт отправления (продавца)
- в) ответственность за доставку груза в порт отправления, включая погрузку на борт судна

Тема: Ценовая политика фирмы

Вариант 1

Задание 1. Транснациональная корпорация (ТНК) – это:

- а) корпорация, действующая в нескольких отраслях;
- б) крупнейшая национальная фирма;
- в) корпорация, головная компания которой принадлежит капиталу одной страны, а филиалы размещены во многих странах;
- г) корпорация, зарегистрированная в оффшорной зоне

Задание 2. Принимающая страна для ТНК – это страна:

- а) в которой находится головная компания ТНК
- б) в которой ТНК имеют дочерние, ассоциированные компании или филиалы
- в) член ВТО
- г) участник Таможенного Союза

Задание 3. Плата за перемещение грузов и пассажиров, взимаемая транспортными организациями с отправителей грузов и населения, представляет:

- а) цены на строительную продукцию
- б) тарифы грузового и пассажирского транспорта
- в) оптовые цены на продукцию промышленности
- г) трансфертные цены

Задание 4. Цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям, являются:

- а) тарифами грузового и пассажирского транспорта
- б) трансфертными ценами
- в) розничными ценами
- г) преysкурантными ценами

Задание 5. Состав розничной цены характеризуется следующими экономическими элементами, ее образующими:

- а) оптовой ценой промышленности и НДС

- б) НДС и торговой надбавкой
- в) НДС и торговой скидкой
- г) оптовой ценой промышленности, НДС и торговой надбавкой или торговой скидкой

Вариант 2

Задание 1. Разновидностью розничной цены является:

- а) аукционная цена
- б) прейскурантная цена
- в) договорная цена
- г) всё перечисленное верно

Задание 2. Плата за различного рода услуги, оказываемые населению бытовыми и коммунальными службами, представляет:

- а) прейскурантную цену
- б) цену на бытовые и коммунальные услуги
- в) трансфертную цену
- г) договорную цену

Задание 3. Государственные органы устанавливают и регулируют:

- а) прейскурантные цены
- б) трансфертные цены
- в) единые или поясные цены
- г) аукционные цены

Задание 4. Если предприятие (фирма) устанавливает значительно более низкую цену по сравнению с ценами на аналогичные товары конкурентов, оно устанавливает:

- а) цену «снятия сливок»
- б) цену «проникновения (внедрения) на рынок»
- в) «психологическую» цену
- г) цену «следования за лидером»

Задание 5. К ценам, используемым в учете и статистике, относятся:

- а) индексы цен, текущие, средние цены, сопоставимые и неизменные цены
- б) прейскурантные цены
- в) трансфертные цены
- г) единые или поясные цены

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание он выполнил задания верно и в полном объеме, показал высокий уровень сформированности компетенции 5 б;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задания он выполнил с незначительными замечаниями, показал средний уровень сформированности компетенции (с незначительными замечаниями) 4 б;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.