

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ОБОСНОВАНИЕ КОНТРАКТНЫХ ЦЕН

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело

Направленность (профиль): «Таможенный постаудит (постконтроль)»

Форма обучения: очная, заочная

Квалификация (степень) выпускника: специалист таможенного дела

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

Вид учебной нагрузки	Трудоемкость, часы (з. е.)	
	Очная форма	Заочная форма
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	110(3,06)	22(0,61)
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	108(3)	20(0,56)
• лекции	36(1)	6(0,17)
• практические занятия	72(2)	14(0,39)
Промежуточная аттестация (контактная работа)	2(0,06)	2(0,06)
2. Самостоятельная работа студентов, всего	27(0,75)	151(4,19)
• др. форма самостоятельной работы	27(0,75)	151(4,19)
3. Промежуточная аттестация: экзамен	43(1,19)	7(0,19)
Итого	180(5)	180(5)

Хафизов Д.Ф. Обоснование контрактных цен: Рабочая программа дисциплины (модуля). - Казань: Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, 2019. – 69 с.

Рабочая программа по дисциплине (модулю) по специальности 38.05.02 Таможенное дело, направленность «Таможенный постаудит (постконтроль)» составлена Хафизовым Д.Ф, д.э.н., профессором кафедры экономики и инноватики Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по специальности «Таможенное дело», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «17» августа 2015г. № 850, и учебными планами по специальности 38.05.02 Таможенное дело, направленность (профиль) «Таможенный постаудит (постконтроль)» (год начала подготовки -2019).

Рабочая программа:

обсуждена и рекомендована к утверждению решением кафедры экономики и инноватики Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации 23.03.2019 г., протокол № 12.

одобрена Научно-методическим советом Казанского кооперативного института (филиала) от 03.04.2019, протокол № 5.

утверждена Ученым советом Российского университета кооперации от 18.04.2019, протокол № 4.

© АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет
кооперации» Казанский
кооперативный институт
(филиал), 2019
© Хафизов Д.Ф., 2019

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля).....	5
2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы.....	5
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю).....	5
4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы	6
5. Содержание дисциплины (модуля).....	7
5.1. Содержание разделов, тем дисциплины (модуля).....	7
5.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами (модулями)	9
5.3. Разделы, темы дисциплины (модуля) и виды занятий.....	9
6. Лабораторный практикум	10
7. Практические занятия (семинары).....	10
8. Примерная тематика курсовых проектов (работ).....	12
9. Самостоятельная работа студента	12
10. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).....	16
11. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).....	16
12. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)	17
13. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационно-справочных систем (при необходимости)	17
14. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).....	18
15. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	18
16. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины для преподавателей, образовательные технологии.....	19
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)	21
1. Паспорт фонда оценочных средств.....	22
1.1 Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины:.....	22
1.2. Сведения об иных дисциплинах (преподаваемых, в том числе, на других кафедрах) участвующих в формировании данных компетенций	22
1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции.....	22
1.4. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания	24
2. Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации	27
2.1 Материалы для подготовки к промежуточной аттестации	27
Вопросы к экзамену:	27
2.2 Комплект экзаменационных билетов для проведения промежуточной аттестации.....	32
Комплект тестовых заданий для проведения экзамена по дисциплине.....	37
2.3. Критерии оценки для проведения экзамена по дисциплине	43
2.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплине	44
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).....	45
ДЕЛОВАЯ ИГРА №1	46
ДЕЛОВАЯ ИГРА №2	47
СИТУАЦИОННОЕ ЗАДАНИЕ	50
ВОПРОСЫ ДЛЯ ОПРОСОВ	51
КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ.....	54

ТЕМЫ ДОКЛАДОВ	59
ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ	61
КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ№1	63
КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ№2	66

1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля)

Целью освоения дисциплины «Обоснование контрактных цен» является изучение теоретических, правовых и организационных основ обоснования контрактных цен в Российской Федерации и приобретение практических навыков по их расчету.

Задачи освоения дисциплины:

- изучение экономической природы цен мирового и внутреннего рынков;
- выработка у студентов понимания взаимосвязи государственного регулирования экономики и ВЭД с внешнеторговым ценообразованием;
- изучение состава, структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен в Российской Федерации;
- формирование практических навыков по расчету контрактных и розничных цен;
- выработка и развитие у студентов умений и навыков по осуществлению контроля за правильностью их определения и расчета;
- выработка и развитие у студентов умений и навыков проведения контроля таможенной стоимости на основе проверки обоснованности заявленной контрактной цены, а также оформления таможенных документов (таможенной декларации, корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей).

2. Место дисциплины (модулю) в структуре образовательной программы

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

Для изучения дисциплины необходимы следующие знания, умения и владения навыками, формируемые предшествующими дисциплинами:

Таможенное право (ОК-8; ПК-12; ПК-13);

Контроль таможенной стоимости (ОК-8; ПК-6);

Валютное регулирование и валютный контроль (ОПК-4; ПК-10).

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующей 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 теоретические и методологические основы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	Опрос Доклад Реферат
	Знать инструменты и средства формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	
	Знать методы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	
	Уметь применять теоретические и методологические положения для анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	Ситуационное задание
	Уметь систематизировать и обобщать информацию, необходимую для анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	
	Уметь применять количественные и качественные методы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	
	Владеет теоретическими и методологическими основами формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	Деловая игра Контрольная работа
	Владеть навыками современного инструментария для формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	
	Владеть методикой формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

очная форма обучения

Вид учебной деятельности	Часов	
	Всего	По семестрам
		8
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	110	110
Аудиторные занятия всего, в том числе:	108	108
Лекции	36	36
Практические занятия	72	72
Промежуточная аттестация (контактная работа)	2	2
2. Самостоятельная работа студента всего, в том числе:	27	27
Другие виды самостоятельной работы	27	27
Вид промежуточной аттестации – экзамен	43	43
ИТОГО:	часов	180
Общая трудоемкость	зач. ед.	5

заочная форма обучения

Вид учебной деятельности	Часов	
	Всего	По курсам
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	22	22
Аудиторные занятия всего, в том числе:	20	20
Лекции	6	6
Практические занятия	14	14
Промежуточная аттестация (контактная работа)	2	2
Самостоятельная работа студента всего, в том числе:	151	151
Другие виды самостоятельной работы	151	151
Вид промежуточной аттестации – экзамен	7	7
ИТОГО:	часов	180
Общая трудоемкость	зач.ед.	5

5. Содержание дисциплины (модуля)

5.1. Содержание разделов, тем дисциплины (модуля)

Тема 1. Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка

Предпосылки возникновения дисциплины «Обоснование контрактных цен». Цель и задачи. Основные понятия, образующие основу определения дисциплины.

Экономическая сущность цены. Функции цены. Принципы и цели ценообразования в современных рыночных условиях. Рынок как условие ценообразования. Сущность государственного регулирования цен и контроля над ценами.

Тема 2. Классификация цен и их система

Основные участники процесса формирования цен. Виды цен и их классификация. Национальные и внешнеторговые цены. Соотношение национальной и интернациональной стоимости. Система цен. Классификация ценообразующих факторов.

Тема 3. Структура рынка и ценообразование

Система цен мирового и внутреннего рынка. Цена и стоимость как общеэкономические категории. Потребительская и меновая стоимости. Теория трудовой стоимости. Теория спроса и предложения. Теория предельной полезности. Система налогообложения при внешнеторговых операциях в Российской Федерации. Франкирование цен. Прямое и косвенное регулирование цен в Российской Федерации.

Тема 4. Ценовая политика предприятия

Стратегические и тактические аспекты ценовой политики предприятия. Трехуровневый экономический анализ. Понятие совершенной и несовершенной конкуренции. Монополии и монопольные цены. Методы

установления цены с ориентацией на спрос. Методы ценообразования, применяемые организацией на рынке. Установление цен на новый товар. Ценообразование в рамках товарной номенклатуры. Установление цен со скидками и зачетами. Установление цен для стимулирования сбыта. Установление дискриминационных цен. Инициативное изменение цен. Реакция потребителей, конкурентов на изменение цен. Реакция фирмы на изменение цен конкурентами. Издержки и их роль в формировании цен.

Тема 5. Внешняя торговля и цены

Международная торговля: понятие, особенности, тенденции развития. Мировой рынок и мировые цены. Мировые цены как основа формирования и динамики внешнеторговых контрактных цен. Виды цен мирового рынка. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок. Множественность цен на мировом рынке. Биржевые цены. Цены международных торгов. Цены товарных аукционов. Справочные цены. Цены фактических сделок (контрактов), Расчетные цены. Правила формирования цен на экспортируемую продукцию. Правила формирования цен на импортируемую продукцию. Влияние базисных условий поставки на цену товара. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности.

Тема 6. Методы и этапы формирования контрактных цен

Понятие контрактной цены. Типология контрактных цен. Методы формирования контрактных цен. Общая схема расчета цены. Затратные методы ценообразования. Рыночные методы определения цен. Структура внешнеторгового контракта. Цена товара как одна из статей контракта купли - продажи. Обоснование контрактных цен на базе конкурентных материалов. Правила фиксации контрактных цен. Этапы формирования контрактных цен. Количественная характеристика товаров и единицы мер. Методы внесения коммерческих поправок в контрактные цены. Влияние базисных условий поставки на цену товара и расходы, приходящиеся на продавца и покупателя при различных базисах поставки. Формирование тарифов на транспортировку, на страхование. Поправки на количество, на платеж наличными, на инфляцию, на уторговывание. Учет финансовых и валютных условий и рисков во внешнеторговом ценообразовании. Валютные условия контракта. Валютный режим. Выбор валюты платежа. Методы учета качества в контрактных ценах.

Тема 7. Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами

Государственный контроль ценообразования и применения цен. Роль таможенных пошлин в регулировании внешней торговли. Контрактная внешнеторговая цена как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей. Контроль обоснованности контрактных цен, таможенной стоимости товара: общие положения контроля цен и таможенной стоимости товара таможенными органами; контроль таможенной стоимости

отдельных товаров. Контрактная цена основа расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок.

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

Дисциплина «Обоснование контрактных цен» формирует ПК-36 компетенцию, необходимую в дальнейшем для формирования компетенций ПК-18, ПК-32, ПК-38.

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

очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины(модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу в часах			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	Тема 1. Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка	4	8	3	15
2	Тема 2. Классификация цен и их система	4	8	3	15
3	Тема 3. Структура рынка и ценообразование	4	8	3	15
4	Тема 4. Ценовая политика предприятия	6	10	4	20
5	Тема 5. Внешняя торговля и цены	6	10	4	20
6	Тема 6. Методы и этапы формирования контрактных цен	6	14	5	25
7	Тема 7. Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами	6	14	5	25
	Итого:	36	72	27	135

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу в часах			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	Тема 1. Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка	0,5	2	19	21,5
2	Тема 2. Классификация цен и их система	0.5	2	19	21,5
3	Тема 3. Структура рынка и ценообразование	1	2	19	22
4	Тема 4. Ценовая политика предприятия	1	2	19	22
5	Тема 5. Внешняя торговля и цены	1	2	25	28

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу в часах			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
6	Тема 6. Методы и этапы формирования контрактных цен	1	2	25	28
7	Тема 7. Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами	1	2	25	28
Итого:		6	14	151	171

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.

очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1.	Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка	1. Цель и задачи дисциплины Основные понятия, образующие основу определения дисциплины.	2
		2. Экономическая сущность цены. Функции цены. Принципы и цели ценообразования в современных рыночных условиях.	3
		3. Рынок как условие ценообразования. Сущность государственного регулирования цен и контроля над ценами.	3
2.	Классификация цен и их система	1. Основные участники процесса формирования цен. Виды цен и их классификация.	2
		2. Национальные и внешнеторговые цены. Соотношение национальной и интернациональной стоимости.	3
		3. Система цен. Классификация ценообразующих факторов.	3
3	Структура рынка и ценообразование	1. Система цен мирового и внутреннего рынка.	2
		2. Цена и стоимость как общеэкономические категории.	3
		3. Система налогообложения при внешнеторговых операциях в Российской Федерации. Прямое и косвенное регулирование цен в Российской Федерации.	3
4	Ценовая политика	1. Стратегические и тактические аспекты ценовой политики предприятия. Монополии и	2

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
	предприятия	монопольные цены.	
		2. Методы установления цены, применяемые организацией на рынке.	4
		3. Реакция потребителей, конкурентов на изменение цен. Реакция фирмы на изменение цен конкурентами.	2
		4. Издержки и их роль в формировании цен.	2
5.	Внешняя торговля и цены	1. Международная торговля: понятие, особенности, тенденции развития. Мировой рынок и мировые цены.	2
		2. Мировые цены как основа формирования и динамики внешнеторговых контрактных цен. Виды цен мирового рынка.	2
		3. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок. Множественность цен на мировом рынке.	2
		4. Цены фактических сделок (контрактов), Расчетные цены.	2
		5. Влияние базисных условий поставки на цену товара. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности	2
6.	Методы и этапы формирования контрактных цен	1. Понятие контрактной цены. Типология контрактных цен.	2
		2. Методы формирования контрактных цен.	4
		3. Структура внешнеторгового контракта. Цена товара как одна из статей контракта купли - продажи.	2
		4. Обоснование контрактных цен на базе конкурентных материалов. Правила фиксации контрактных цен.	2
		5. Этапы формирования контрактных цен.	2
		6. Финансовые и валютные условия контракта.	2
7.	Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами	1. Государственный контроль ценообразования и применения цен.	2
		2. Контрактная внешнеторговая цена как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей.	4
		3. Контроль обоснованности контрактных цен, таможенной стоимости товара	4
		4. Контрактная цена основа расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок.	4
Итого			72

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1.	Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка	Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка	2
2.	Классификация цен и их система	Классификация цен и их система	2
3.	Структура рынка и ценообразование	Структура рынка и ценообразование	2
4.	Ценовая политика предприятия	Ценовая политика предприятия	2
5.	Внешняя торговля и цены	Внешняя торговля и цен	2
6.	Методы и этапы формирования контрактных цен	Методы и этапы формирования контрактных цен	2
7.	Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами	Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами	2
	Итого		14

8. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Курсовые проекты (работы) не предусмотрены учебными планами.

9. Самостоятельная работа студента

Тема 1. Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка

Виды самостоятельной работы	Краткие рекомендации к выполнению самостоятельной работы	Оценочное средство для проверки выполнения
1. Изучить учебный (лекционный или иной) материал. 2. Ознакомиться с нормативными документами. 3. Подготовить: - конспект в форме тезисов; - публичный доклад; - вопросы к коллективной дискуссии по предложенным темам докладов.	1. Ознакомьтесь со списком рекомендованных источников. 2. Прочитайте лекционный материал по подготовленному своему конспекту в форме тезисов – сжатое изложение основных положений прочитанного материала по данной теме в форме утверждения или отрицания, дополненное рассуждениями и доказательствами обучающегося. 3. Найдите ответы на контрольные вопросы в своем конспекте и в рекомендованных источниках. 4. Подготовьте публичный доклад для этого: - проведите подборку литературы и ознакомьтесь с её содержанием; - составьте план доклада; - напишите текст доклада, прочитайте и отредактируйте его. 5. Подготовьте согласно проработанных вами	1. Устные опросы. 2. Публичные доклады 3. Коллективная дискуссия

Виды самостоятельной работы	Краткие рекомендации к выполнению самостоятельной работы	Оценочное средство для проверки выполнения
	источников и конспекта вопросы к дискуссии по тем е практического занятия и предложенным темам докладов.	

Тема 2. Классификация цен и их система

Виды самостоятельной работы	Краткие рекомендации к выполнению самостоятельной работы	Оценочное средство для проверки выполнения
1. Изучить учебный (лекционный или иной) материал. 2. Подготовить: - конспект в форме тезисов; - ответы на предложенные письменные проверочные работы	1. Ознакомьтесь со списком рекомендованных источников. 2. Прочитайте лекционный материал по подготовленному своему конспекту в форме тезисов – сжатое изложение основных положений прочитанного материала по данной теме в форме утверждения или отрицания, дополненное рассуждениями и доказательствами обучающегося. 3. Подготовьте ответы на предложенные письменные проверочные работы для этого: - проведите подборку литературы и ознакомьтесь с её содержанием; - найдите ответы на вопросы в своем конспекте и в рекомендованных источниках; - оформите ответы.	1. Письменные проверочные работы 2. Устный опрос

Тема 3. Структура рынка и ценообразование

Виды самостоятельной работы	Краткие рекомендации к выполнению самостоятельной работы	Оценочное средство для проверки выполнения
1. Изучить учебный (лекционный или иной) материал. 2. Подготовить: - конспект в форме тезисов; - ответы на предложенные письменные проверочные работы	1. Ознакомьтесь со списком рекомендованных источников. 2. Прочитайте лекционный материал по подготовленному своему конспекту в форме тезисов – сжатое изложение основных положений прочитанного материала по данной теме в форме утверждения или отрицания, дополненное рассуждениями и доказательствами обучающегося. 3. Подготовьте ответы на предложенные письменные проверочные работы для этого: - проведите подборку литературы и ознакомьтесь с её содержанием; - найдите ответы на вопросы в своем конспекте и в рекомендованных источниках; - оформите ответы.	1. Письменные проверочные работы 2. Решение задач 3. Устный опрос

Тема 4. Ценовая политика предприятия

Виды самостоятельной работы	Краткие рекомендации к выполнению самостоятельной работы	Оценочное средство для проверки выполнения
<p>1. Изучить учебный (лекционный или иной) материал.</p> <p>2. Подготовить:</p> <ul style="list-style-type: none"> - конспект в форме тезисов; - вопросы и сообщения к выступлению на практическом занятии; - ответы на предполагаемые вопросы коллективной дискуссии по предложенной тематике; <p>3. Решить предложенные разноуровневые задачи.</p>	<p>1. Ознакомьтесь со списком рекомендованных источников.</p> <p>2. Прочитайте лекционный материал по подготовленному своему Конспекту в форме тезисов – сжатое изложение основных положений прочитанного материала по данной теме в форме утверждения или отрицания, дополненное рассуждениями и доказательствами обучающегося.</p> <p>3. Решите разноуровневые предложенные задачи по образцу данному на практических занятиях в малых группах.</p> <p>4. Подготовьте согласно проработанных вами источников и конспекта вопросы к коллективной дискуссии по теме практического занятия.</p> <p>5. Найдите ответы на контрольные вопросы в своем конспекте и в рекомендованных источниках для деловой игры.</p>	<p>1. Решение разноуровневых задач в малых группах.</p> <p>2. Коллективные дискуссии.</p> <p>3. Тесты.</p>

Тема 5. Внешняя торговля и цены

Виды самостоятельной работы	Краткие рекомендации к выполнению самостоятельной работы	Оценочное средство для проверки выполнения
<p>1. Изучить учебный (лекционный или иной) материал.</p> <p>2. Подготовить:</p> <ul style="list-style-type: none"> - конспект в форме тезисов; - реферат - вопросы и ответы к коллективной дискуссии по предложенной теме лекции. <p>3. Дать письменные ответы на предложенные контрольные задания</p>	<p>1. Ознакомьтесь со списком рекомендованных источников.</p> <p>2. Прочитайте лекционный материал по подготовленному своему конспектов форме тезисов – сжатое изложение основных положений прочитанного материала по данной теме в форме утверждения или отрицания, дополненное рассуждениями и доказательствами обучающегося.</p> <p>3. Подготовьте реферат, для этого:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проведите подборку литературы и ознакомьтесь с её содержанием; - составьте план реферата; - напишите текст реферата, прочитайте и отредактируйте его. <p>4. Для защиты реферата, согласно проработанных вами источников, вашего конспекта и реферата подготовьте вопросы и ответы к дискуссии.</p> <p>5. Подготовьте контрольные задания для этого:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ознакомьтесь с вопросами контрольного задания; - ознакомьтесь с рекомендованными источниками; - найдите ответы на предложенные вопросы контрольного задания в своем конспекте и в рекомендованных источниках; - выполните эти задания. 	<p>1. Реферат.</p> <p>2. Коллективная дискуссия</p> <p>3. Контрольные задания.</p>

Тема 6. Методы и этапы формирования контрактных цен

Виды самостоятельной работы	Краткие рекомендации к выполнению самостоятельной работы	Оценочное средство для проверки выполнения
<p>1. Изучить учебный (лекционный или иной) материал.</p> <p>2. Подготовить:</p> <ul style="list-style-type: none"> - конспект в форме тезисов; - вопросы и сообщения к выступлению на практическом занятии; - ответы на предполагаемые вопросы коллективной дискуссии по предложенной тематике; ответы на контрольные вопросы, необходимые для деловой игры. <p>3. Решить предложенные разноуровневые задачи.</p>	<p>1. Ознакомьтесь со списком рекомендованных источников.</p> <p>2. Прочитайте лекционный материал по подготовленному своему Конспекту в форме тезисов – сжатое изложение основных положений прочитанного материала по данной теме в форме утверждения или отрицания, дополненное рассуждениями и доказательствами обучающегося.</p> <p>3. Решите разноуровневые предложенные задачи по образцу, данному на практических занятиях в малых группах.</p> <p>4. Подготовьте согласно проработанных вами источников и конспекта вопросы к коллективной дискуссии по теме практического занятия.</p> <p>5. Найдите ответы на контрольные вопросы в своем конспекте и в рекомендованных источниках для деловой игры.</p>	<p>1. Решение задач в малых группах.</p> <p>2. Коллективные дискуссии.</p> <p>3. Деловая игра.</p>

Тема 7. Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами

Виды самостоятельной работы	Краткие рекомендации к выполнению самостоятельной работы	Оценочное средство для проверки выполнения
<p>1. Изучить учебный (лекционный или иной) материал.</p> <p>2. Подготовить:</p> <ul style="list-style-type: none"> - конспект в форме тезисов; - ответы на контрольные вопросы, необходимые для тестирования. <p>3. Решить предложенные практические задания.</p> <p>4. Дать письменные ответы на предложенные контрольные задания</p>	<p>1. Ознакомьтесь со списком рекомендованных источников.</p> <p>2. Прочитайте лекционный материал по подготовленному своему Конспекту в форме тезисов – сжатое изложение основных положений прочитанного материала по данной теме в форме утверждения или отрицания, дополненное рассуждениями и доказательствами обучающегося.</p> <p>3. Решите предложенные практические задания по образцу данному на практических занятиях для тренинга.</p> <p>4. Подготовьте ответы на тесты для этого:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ознакомьтесь с вопросами тестов; - ознакомьтесь с рекомендованными источниками; - найдите ответы на предложенные вопросы тестов в своем конспекте и в рекомендованных источниках; - выполните эти задания. 	<p>1. Опрос.</p> <p>2. Практическое задание-тренинг</p> <p>3. Тесты.</p>

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. Контрактная система в публичных закупках: Учебно-практическое пособие / Губенко Е.С. - М.:РГУП, 2016. - 540 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1006753>

2. Государственное регулирование цен (тарифов) в Российской Федерации: административно-правовой аспект : учеб. пособие / С.Н.Зайкова.— М.: ИНФРА-М, 2019. — 247 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/962151>

б) дополнительная литература:

1. Контрактная система в правовом пространстве России. Нормативная правовая база. Планирование закупочных процедур. Обоснование закупок: Учебное пособие / Гринев В.П. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 194 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/850963>

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

а) нормативные документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51–ФЗ (ред. от 26.07.2006) // Собрание законодательства РФ. - 1994. - № 32. – Ст. 3301. - Консультант Плюс. [Электрон. ресурс]. - Электрон. дан. - [М., 2017.]

2. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза). – КонсультантПлюс. [Электрон. ресурс]. – Электрон.

дан. – [М, 2018].

б) основная литература:

1. Контрактная система в публичных закупках: Учебно-практическое пособие / Губенко Е.С. - М.:РГУП, 2016. - 540 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1006753>

2. Государственное регулирование цен (тарифов) в Российской Федерации: административно-правовой аспект : учеб. пособие / С.Н.Зайкова.— М.: ИНФРА-М, 2019. — 247 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/962151>

в) дополнительная литература:

1. Контрактная система в правовом пространстве России. Нормативная правовая база. Планирование закупочных процедур. Обоснование закупок: Учебное пособие / Гринев В.П. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 194 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/850963>

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

- <https://www.book.ru/> - ЭБС Book.ru
- <http://www.iprbookshop.ru> - ЭБС IPRbooks
- <https://ibooks.ru/> -ЭБС Айбукс.ru/ibooks.ru
- <https://rucont.ru/> - ЭБС «Национальный цифровой ресурс «Руконт»
- <http://znanium.com/> - ЭБС Znanium.com
- <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 «Обоснование контрактных цен» состоит из 7 тем и изучается на лекциях, практических занятиях и при самостоятельной работе обучающихся. Обучающийся для полного освоения материала должен не пропускать занятия и активно участвовать в учебном процессе. Кроме того, обучающиеся должны ознакомиться с программой дисциплины и списком основной и дополнительной рекомендуемой литературы.

Основной теоретический материал дается на лекционных занятиях. Лекции включают все темы и основные вопросы теории и практики. Для максимальной эффективности изучения необходимо постоянно вести конспект лекций, знать рекомендуемую преподавателем основную и дополнительную учебную литературу, позволяющую дополнить знания и лучше подготовиться к практическим занятиям.

Для закрепления теоретического материала, формирования профессиональных компетенций и практических навыков со студентами проводятся практические занятия. В ходе практических занятий разбираются основные и дополнительные теоретические вопросы решаются практические задачи, проводятся тестирования по результатам изучения тем.

На изучение каждой темы выделено в соответствии с рабочей программой дисциплины количество часов практических занятий, которые проводятся в соответствии с вопросами, рекомендованными к изучению по определенным темам. Обучающиеся должны регулярно готовиться к

практическим занятиям. При подготовке к занятиям следует руководствоваться конспектом лекций и рекомендованной литературой.

Для эффективного освоения материала дисциплины учебным планом предусмотрена самостоятельная работа, которая должна выполняться в обязательном порядке. Выполнение самостоятельной работы по темам дисциплины, позволяет регулярно проводить самооценку качества усвоения материалов дисциплины и выявлять аспекты, требующие более детального изучения. Задания для самостоятельной работы предложены по каждой из изучаемых тем и должны готовиться индивидуально и к указанному сроку. По необходимости студент может обращаться за консультацией к преподавателю. Выполнение заданий контролируется и оценивается преподавателем.

В случае посещения обучающегося лекций и практических занятий, изучения рекомендованной основной и дополнительной учебной литературы, а также своевременного и самостоятельного выполнения заданий, подготовка к экзамену по дисциплине сводится к дальнейшей систематизации полученных знаний, умений и навыков.

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: деловая игра, ситуационное задание, опрос, контрольная работа, доклад, реферат;

б) для самоконтроля обучающихся: тесты, деловая игра;

в) для промежуточной аттестации: вопросы для экзамена.

При реализации различных видов учебной работы по дисциплине «Обоснование контрактных цен» используются следующие образовательные технологии:

1) лекции с использованием методов проблемного изложения материала;

2) обсуждение подготовленных студентами презентаций (дискуссия, круглый стол);

3) деловые и ролевые игры.

№	Занятие в интерактивной форме	Количество часов по очной форме		Количество часов по заочной форме	
		Лекция	Практ.	Лекция	Практ.
1	Тема 3. Структура рынка и ценообразование Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для	4	4	1	2

№	Занятие в интерактивной форме	Количество часов по очной форме		Количество часов по заочной форме	
		Лекция	Практ.	Лекция	Практ.
	самостоятельного изучения)				
2	Тема 4. Ценовая политика предприятия Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение вопросов для самостоятельного изучения)	4	6	1	2
3	Тема 5. Внешняя торговля и цены Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение вопросов для самостоятельного изучения)	2	6	1	2
	Итого:	10	16	3	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)**

ОБОСНОВАНИЕ КОНТРАКТНЫХ ЦЕН

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело
Направленность: «Таможенный постаудит (постконтроль)»

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):

Налоговый учет в таможенном деле

Экономический анализ деятельности организаций

Финансы

Основы бизнеса

Учет на предприятиях малого бизнеса

Ценообразование во внешней торговле

Международные договоры и внешнеторговая документация

Контракты в международной торговле

Производственная практика. Преддипломная практика

1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Контролируемые темы дисциплины	Наименование оценочного средства
1.	ПК-36	Тема 1. Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка	Деловая игра Ситуационное задание Опрос Контрольная работа Доклад Реферат
		Тема 2. Классификация цен и их система	
		Тема 3. Структура рынка и ценообразование	
		Тема 4. Ценовая политика предприятия	
		Тема 5. Внешняя торговля и цены	
		Тема 6. Методы и этапы формирования контрактных цен	
		Тема 7. Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами	

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 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:

- суммы баллов за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «уметь»;

- суммы баллов за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «владеть»;

- суммы баллов за ответы на теоретические и 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 теоретические и методологические основы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен; <hr/> Доклады	Верно и в полном объеме знает теоретические и методологические основы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен	С незначительными замечаниями знает теоретические и методологические основы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен	На базовом уровне, с ошибками знает теоретические и методологические основы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен	Не знает теоретические и методологические основы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен	15
	Знает инструменты и средства формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен; <hr/> Опрос	Верно и в полном объеме знает инструменты и средства формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен	С незначительными замечаниями знает инструменты и средства формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен	На базовом уровне, с ошибками знает инструменты и средства формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен	Не знает инструменты и средства формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен	
	Знает методы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен; <hr/> Реферат	Верно и в полном объеме знает методы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен	С незначительными замечаниями знает методы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен	На базовом уровне, с ошибками знает методы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен	Не знает методы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен	
<i>Практические показатели</i>						
ПК-36	Умеет применять теоретические и методологические положения для	Верно и в полном объеме может применять	С незначительными замечаниями может	На базовом уровне, с ошибками может	Не может применять теоретические и	15

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.	
	анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен; <i>Ситуационное задание</i>	теоретические и методологические положения для анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	применять теоретические и методологические положения для анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	применять теоретические и методологические положения для анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	методологические положения для анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	
	Умеет систематизировать и обобщать информацию, необходимую для анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен; <i>Ситуационное задание</i>	Верно и в полном объеме может систематизировать и обобщать информацию, необходимую для анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	С незначительными замечаниями может систематизировать и обобщать информацию, необходимую для анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	На базовом уровне, с ошибками может систематизировать и обобщать информацию, необходимую для анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	Не может систематизировать и обобщать информацию, необходимую для анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	
	Умеет применять количественные и качественные методы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен; <i>Ситуационное задание</i>	Верно и в полном объеме может применять количественные и качественные методы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	С незначительными замечаниями может применять количественные и качественные методы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	На базовом уровне, с ошибками может применять количественные и качественные методы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	Не может применять количественные и качественные методы формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	
<i>Владеет</i>						
<i>ПК-36</i>	Владеет теоретическими и методологическими основами формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен; <i>Деловая игра; контрольная работа</i>	Верно и в полном объеме владеет теоретическими и методологическими основами формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых	С незначительными замечаниями владеет теоретическими и методологическими основами формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики	На базовом уровне, с ошибками владеет теоретическими и методологическими основами формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики	Не владеет теоретическими и методологическими основами формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики	15

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.	
		контрактных цен;	внешнеторговых контрактных цен;	внешнеторговых контрактных цен;	внешнеторговых контрактных цен;	
	Владеет навыками современного инструментария для формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен; <i>Деловая игра; контрольная работа</i>	Верно и в полном объеме владеет навыками современного инструментария для формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	С незначительными замечаниями владеет навыками современного инструментария для формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	На базовом уровне, с ошибками владеет навыками современного инструментария для формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	Не владеет навыками современного инструментария для формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	
	Владеет методикой формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен; <i>Деловая игра; контрольная работа</i>	Верно и в полном объеме владеет методикой формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	С незначительными замечаниями владеет методикой формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	На базовом уровне, с ошибками владеет методикой формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	Не владеет методикой формирования цен мирового и внутреннего рынков, анализа структуры и динамики внешнеторговых контрактных цен;	
	<i>ВСЕГО:</i>					45

Шкала оценивания:

Оценка	Баллы	Уровень сформированности компетенции
отлично	39-45	высокий
хорошо	32-38	хороший
удовлетворительно	23-31	достаточный
неудовлетворительно	22 и меньше	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 экзамену:

1. Рынок как условие ценообразования.
2. Принципы и цели ценообразования в современных рыночных условиях.
3. Международное страхование и его институты.
4. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок.
5. Сущность государственного регулирования цен и контроля над ценами.
6. Затратные методы ценообразования.
7. Международные грузы и их классификация.
8. Таможенный перевозчик.
9. Таможенный брокер.
10. Инкотермс – 2010 в оформлении базисных условий поставки.
11. Контрактные цены (фактических сделок) (контрактов).
12. Расчетные цены.
13. Мировые цены как основа формирования и динамики внешнеторговых контрактных цен.
14. Правила фиксации контрактных цен
15. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и Финляндии.
16. Понятие контрактной цены. Типология контрактных цен.
17. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и стран-участников ВТО.
18. Государственный контроль ценообразования и применения цен.
19. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и стран ЕС.
20. Статистический обзор договоров России, заключенных на международных торгах.
21. Рыночные методы определения цен.
22. Особенности современной международной торговли.
23. Международная регламентация внешнеэкономической деятельности.
24. Международные организации, занимающиеся гармонизацией и унификацией правил международной торговли.
25. Внешнеторговые правовые документы, регулирующие правила международной торговли.
26. Торговое агентское соглашение.
27. Государственный контроль ценообразования и применения цен.

28. Договор поручения.
29. Особенности оформления внешнеторговых сделок по экспорту и импорту услуг.
30. Особенности оформления сделок купли-продажи товаров массового спроса.
31. Соглашения по технико-экономическому сотрудничеству.
32. Соглашения в сфере международного научно-технического сотрудничества.
33. Условия оплаты товара при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи.
34. Способы и сроки платежей, характерные для международных расчетов.
35. Валюта контракта и платежа. Основные виды валютных оговорок.
36. Формы расчетов, применяемые при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи.
37. Сущность и виды страхования внешнеэкономических связей.
38. Содержание отдельных видов страхования внешнеэкономических связей.
39. Международное страхование и его институты.
40. Экономическая сущность цены.
41. Понятие и виды, формирование мировых цен.
42. Функции цены
43. Международная регламентация внешнеэкономической деятельности.
44. Международные грузы и их классификация.
45. Таможенный перевозчик.
46. Таможенный брокер.
47. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и стран – участников Венской конвенции.
48. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и Кореи.
49. Преимущества различных видов транспорта при совершении международных перевозок.
50. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и Китая.
51. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и стран СНГ.
52. Статистический обзор международных договоров РФ.

Типовые контрольные задания:

1. В чем состоит суть метода максимизации продаж с использованием ценовых скидок?

2. Какая разница между методом максимизации продаж с использованием ценовых скидок и параметрическими методами ценообразования?
3. В чем состоит содержание анализа структуры контрактных цен?
4. Охарактеризовать содержание метода максимизации продаж с использованием ценовых скидок.
5. В чем состоит суть метода установления цен на основе полных издержек?
6. В чем состоит суть метода установления цен на основе стандартных издержек?
7. В чем разница между китайской и российской моделями рынка труда.
6. Какая разница между справочными и контрактными ценами?
7. Охарактеризуйте функции цены.
8. Охарактеризуйте ценообразующие факторы.
9. В чем состоит суть стимулирующей функции цены.
10. Охарактеризуйте учетную функцию цены.
11. . В чем состоит суть перераспределительной функции цены.
12. Что включает в себя понятие «Задачи ценообразования»?
13. Раскройте роль рынка в ценообразовании.
14. Охарактеризуйте национальную систему цен.
15. Охарактеризуйте систему внешнеторговых цен.
16. Охарактеризуйте систему мировых цен.
17. Охарактеризуйте систему цен на международных региональных рынках.
18. Охарактеризуйте систему цен в международном совместном бизнесе.
19. Каковы особенности формирования цен на экспортируемую продукцию?
20. Каковы особенности формирования цен на импортируемую продукцию?

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

1. В условиях рыночной экономики динамика цен формируется:
 - а. сознательно;
 - б. субъективно;
 - в. непредсказуемо;
 - г. под влиянием государства.
2. На формирование ценовой политики фирмы оказывают влияние:
 - а. потенциальные потребители;
 - б. издержки производства;

- в. конъюнктура рынка;
 - г. государственная политика цен.
3. Издержки обращения – это:
 - а. затраты посреднических организаций;
 - б. косвенные расходы;
 - в. расходы на производство продукции;
 4. Затратные методы ценообразования это:
 - а. метод целевого ценообразования;
 - б. установление престижных цен;
 - в. состязательный метод ценообразования;
 5. Цели ценовой политики фирмы:
 - а. максимизация прибыли;
 - б. минимизация издержек;
 - в. улучшение качества продукции;
 - б. Чувствительность потребителей к изменению цен будет ниже, если:
 - а. на рынке имеются товары - заменители;
 - б. потребители могут долго хранить товар;
 - в. потребителю не известны товары-заменители;

Литература для подготовки к экзамену:

а) нормативные документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51–ФЗ (ред. от 26.07.2006) // Собрание законодательства РФ. - 1994. - № 32. – Ст. 3301. - Консультант Плюс. [Электрон. ресурс]. - Электрон. дан. - [М., 2017.]
2. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза). – КонсультантПлюс. [Электрон. ресурс]. – Электрон. дан. – [М, 2018].

б) основная литература:

1. Контрактная система в публичных закупках: Учебно-практическое пособие / Губенко Е.С. - М.:РГУП, 2016. - 540 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1006753>
2. Государственное регулирование цен (тарифов) в Российской Федерации: административно-правовой аспект : учеб. пособие / С.Н.Зайкова.— М.: ИНФРА-М, 2019. — 247 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/962151>

в) дополнительная литература:

1. Контрактная система в правовом пространстве России. Нормативная правовая база. Планирование закупочных процедур. Обоснование закупок: Учебное пособие / Гринев В.П. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 194 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/850963>

Промежуточная аттестация

2.2 Комплект экзаменационных 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: «Таможенный постаудит (постконтроль)»

Дисциплина: «Обоснование контрактных цен».

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №1

1. Функции цены
2. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок.
3. Задание: Формировать цену по методу полных издержек с учетом следующих данных:

- сырье и материалы - 300 руб.;
- оплата труда основных производственных рабочих - 245 руб.
- прочие прямые затраты - 65 руб.
- косвенные расходы - 120 руб.
- расчетная рентабельность (прибыль к издержкам) - 25%

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №2

1. Экономическая сущность цены.
2. Система цен на международных региональных рынках.
3. Задание: Формировать цену по методу стандартных прямых издержек с учетом следующих данных:

- сырье и материалы - факт - 276 руб.; по стандарту - 258 руб.
- оплата труда основных производственных рабочих - 179 руб., по стандарту - 168 руб.
- прочие прямые затраты - 57 руб., по стандарту - 49 руб.
- косвенные расходы - 200 руб.
- расчетная рентабельность (прибыль к прямым стандартным издержкам) - 58%.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №3

1. Раскрыть роль рынка в ценообразовании.
2. Понятие, виды, формирование мировых цен.
3. Задание: Формировать цену по методу полных издержек с учетом следующих данных:

- сырье и материалы - 485 р

- оплата труда основных производственных рабочих-265 руб.
- прочие прямые затраты: факт-266 руб. по нормативу -60 руб.
- косвенные расходы- 190 руб.
- расчетная рентабельность (прибыль к издержкам)-34%.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №4

1. Способы и сроки платежей, характерные для международных расчетов.
2. Сущность государственного регулирования цен .
3. Задание: Формировать цену по методу стандартных прямых издержек с учетом следующих данных:
 - сырье и материалы- факт -476 руб.; по стандарту -458 руб.
 - оплата труда основных производственных рабочих -279 руб., по стандарту -268 руб.
 - прочие прямые затраты -157 руб., по стандарту -149 руб.
 - косвенные расходы- 178 руб.
 - расчетная рентабельность (прибыль к прямым стандартным издержкам)-65%.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №5

1. Валюта контракта и платежа. Основные виды валютных оговорок.
2. Система цен в международном совместном бизнесе.
3. Задание: Формировать цену по методу стандартных издержек с учетом следующих данных:
 - сырье и материалы - факт -495 руб.; по стандарту -478 руб.
 - оплата труда основных производственных рабочих -299 руб., по стандарту -288 руб.
 - прочие прямые затраты -187 руб., по стандарту -179 руб.
 - косвенные расходы- 190 руб.
 - расчетная рентабельность (прибыль к прямым стандартным издержкам)-66%.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №6

1. Принципы и цели ценообразования в современных рыночных условиях.
2. Международное страхование сделок и его институты
3. Задание: Формировать цену по методу прямых издержек с учетом следующих данных:
 - сырье и материалы - факт -475 руб.;
 - оплата труда основных производственных рабочих -279 руб., по
 - прочие прямые затраты -87 руб.,
 - косвенные расходы- 181 руб.
 - расчетная рентабельность (прибыль к прямым стандартным издержкам)-63%.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 7

1. Система внешнеторговых цен.
2. Охарактеризовать национальную систему цен.
3. Задание: Формировать цену по методу прямых стандартных издержек с учетом следующих данных:
 - сырье и материалы - факт -475 руб.; по стандарту- 460 руб.
 - оплата труда основных производственных рабочих -279 руб., по стандарту – 270 руб.
 - прочие прямые затраты -87 руб., по стандарту- 79 руб.
 - косвенные расходы- 181 руб., по стандарту -168 руб.
 - расчетная рентабельность (прибыль к прямым стандартным издержкам)-66%.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №8

1. В чем состоит суть метода максимизации продаж с использованием ценовых скидок?
2. Международные организации, занимающиеся гармонизацией и унификацией правил международной торговли.
3. Задание: Формировать цену по методу полных издержек с учетом следующих данных:
 - сырье и материалы - факт -475 руб.;
 - оплата труда основных производственных рабочих -279 руб., -прочие прямые затраты -87 руб.,
 - косвенные расходы- 181 руб., по стандарту -168 руб.
 - расчетная рентабельность (прибыль к полным издержкам)-29%.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №9

1. .Какая разница между методом максимизации продаж с использованием ценовых скидок и параметрическими методами ценообразования?
2. Роль таможенного перевозчика в международной торговле.
3. Задание: Формировать цену по методу стандартных издержек с учетом следующих данных:
 - сырье и материалы - факт -425 руб.; по стандарту -418 руб.
 - оплата труда основных производственных рабочих -288 руб., по стандарту -278 руб.
 - прочие прямые затраты -187 руб., по стандарту -172 руб.
 - косвенные расходы- 190 руб., по стандарту -180 руб.
 - расчетная рентабельность (прибыль к стандартным издержкам)-36%.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №10

1. В чем состоит содержание анализа структуры контрактных цен?
2. Роль торгового агентского соглашения.
3. Задание: Формировать цену по методу прямых издержек с учетом следующих данных:

- сырье и материалы - факт -475 руб.; по стандарту -460 руб.
- оплата труда основных производственных рабочих -279 руб., по стандарту-268 руб.
- прочие прямые затраты -87 руб.,
- косвенные расходы- 181 руб.
- расчетная рентабельность (прибыль к прямым издержкам)-64%.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №11

1. Охарактеризовать содержание метода максимизации продаж с использованием ценовых скидок.
2. Внешнеторговые правовые документы, регулирующие правила международной торговли.
3. Задание: Формировать цену по методу прямых стандартных издержек с учетом следующих данных:
 - сырье и материалы - факт -375 руб.; по стандарту- 350 руб.
 - оплата труда основных производственных рабочих -179 руб., по стандарту – 168 руб.
 - прочие прямые затраты -97 руб., по стандарту- 89 руб.
 - косвенные расходы- 176 руб., по стандарту -154 руб.
 - расчетная рентабельность (прибыль к прямым стандартным издержкам)-63%.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №12

1. Охарактеризовать содержание ценообразующих факторов.
2. В чем состоит суть стимулирующей функции цены.
3. Задание: - Формировать цену по методу стандартных издержек с учетом следующих данных:
 - сырье и материалы - факт -535 руб.; по стандарту 525 руб.
 - оплата труда основных производственных рабочих -309 руб. по стандарту - 300 руб.,
 - прочие прямые затраты -237 руб., по стандарту – 228 руб.
 - косвенные расходы- 162 руб., по стандарту -152 руб.
 - расчетная рентабельность (прибыль к стандартным издержкам)- 35%.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №13

1. В чем состоит суть перераспределительной функции цены?
2. Какая разница между методом максимизации продаж с использованием ценовых скидок и параметрическими методами ценообразования?
3. Задание: Формировать цену по методу полных издержек с учетом следующих данных:
 - сырье и материалы - факт -565 руб.; по стандарту 555 руб.
 - оплата труда основных производственных рабочих -379 руб., - прочие прямые затраты -287 руб.,
 - косвенные расходы- 172 руб., по стандарту -162 руб.

- расчетная рентабельность (прибыль к полным издержкам)- 32%.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №14

1. В чем суть учетной функции цены?
2. Охарактеризуйте систему мировых цен.
3. Задание: Формировать цену по методу стандартных издержек с учетом следующих данных:
 - сырье и материалы - факт -425 руб.; по стандарту -418 руб.
 - оплата труда основных производственных рабочих -288 руб., по стандарту -278 руб.
 - прочие прямые затраты -187 руб., по стандарту -172 руб.
 - косвенные расходы- 190 руб., по стандарту -180 руб.
 - расчетная рентабельность (прибыль к стандартным издержкам)-36%.

Промежуточная аттестация
Комплект тестовых заданий для проведения экзамена 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: «Таможенный постаудит (постконтроль)»

Дисциплина: «Обоснование контрактных цен».

Тестовые задания для проверки уровня обученности ЗНАТЬ:

1. Цену спроса определяют:
 - а) желание приобрести товар;
 - б) возможности приобрести товар;
 - в) рекламная политика фирм-производителей и торговых предприятий;
 - г) качество товара.

2. Переменные издержки на единицу продукции:
 - а) снижаются в зависимости от объёма производства;
 - б) остаются неизменными;
 - в) увеличиваются, если объём производства растёт;
 - г) зависят от постоянных издержек.

3. Внутренний фактор, влияющий на ценообразование:
 - а) качество конкурирующей продукции;
 - б) текущие цены на конкурирующую продукцию;
 - в) трудоёмкость производства;
 - г) использование ограниченных ресурсов;

4. Постоянные издержки фирмы находятся в непосредственной зависимости от:
 - а) объёмов производимой продукции;
 - б) количества работников;
 - в) размера фиксированных обязательных платежей.

5. Затратные методы ценообразования:
 - а) метод целевого ценообразования;
 - б) установление престижных цен;
 - в) состязательный метод ценообразования.

6. Цели ценовой политики фирмы:
- а) максимизация прибыли;
 - б) минимизация издержек;
 - в) улучшение качества продукции;
7. Чувствительность потребителей к изменению цен будет ниже, если:
- а) на рынке имеются товары - заменители;
 - б) потребители могут долго хранить товар;
 - в) потребителю не известны товары-заменители.
8. Особенностью цен мирового рынка является:
- а) они ниже по сравнению с внутренними (национальными) ценами;
 - б) такие цены гораздо выше цен на внутренних рынках;
 - в) устанавливаются на международных товарных биржах;
 - г) они сопоставимы с мировыми ценами.
9. Способ страхования от потерь, связанных с изменениями цен, в биржевой торговле называется:
- а) спекуляция;
 - б) хеджирование;
 - в) спот;
 - г) фьючерс.
10. Демпинг – это продажа товаров в иностранном государстве:
- а) по заниженной цене с целью сбыта своей продукции;
 - б) по мировым ценам с целью установления монополии на рынке в стране;
 - в) по ценам мирового рынка целью вытеснения с рынка местных производителей;
 - г) по заниженной цене с целью вытеснения с рынка местных производителей и монополизации рынка страны.
11. Экспортные субсидии применяются:
- а) для сокращения импорта;
 - б) для стимулирования экспорта;
 - в) для покрытия высоких затрат.
12. Для стимулирования экспорта правительство многих стран выплачивает:
- а) экспортные субвенции;
 - б) экспортные пошлины;
 - в) экспортные компенсации;
 - г) экспортные субсидии.

13. На мировых товарных рынках конкуренция:
- а) слабее, чем на национальных рынках;
 - б) более жесткая, чем на внутренних рынках;
 - в) не отличается от конкуренции на внутренних рынках;
 - г) конкуренции на мировых рынках практически нет.

14. Множественность мировых цен не связано с:
- а) сальдо товарообменных операций конкретного государства;
 - б) ценовой политикой импортеров и экспортеров;
 - в) различием в валютных курсах;
 - г) различными условиями поставки.

15. В классической теории рыночных цен к воздействующим на цены факторам можно отнести:

- а) размеры сделки;
- б) соотношение спроса и предложения;
- в) издержки производства и обращения единицы продукции;
- г) все вышеперечисленное.

Тестовые задания для проверки уровня обученности УМЕТЬ, ВЛАДЕТЬ:

1. Более высокую цену можно установить, если спрос:
 - а) неэластичный;
 - б) эластичный;
 - в) сезонный;
2. Пороговой выручкой называется выручка, соответствующая:
 - а) точке безубыточности;
 - б) максимальному объёму продаж;
 - в) минимальному объёму продаж;
 - г) среднему объёму продаж.
3. Все ценообразующие факторы действуют:
 - а) изолированно;
 - б) в неразрывном единстве;
 - в) периодически.
4. Безубыточный объём продаж зависит от:
 - а) запасов на складе;
 - б) платёжеспособного спроса;
 - в) цены с учётом постоянных и переменных затрат;
 - г) эксплуатационного срока.

5. Цена товара окончательно формируется:

- а) в производстве;
- б) на рынке;
- в) в процессе потребления;
- г) в процессе распределения.

6. Эластичность спроса по цене - это:

- а) отношение процентного изменения спроса к процентному изменению предложения товара
- б) отношение процентного изменения спроса к процентному изменению цены;
- в) отношение процентного изменения цены к процентному изменению спроса;
- г) отношение процентного изменения цены к процентному изменению предложения товара;

7. Внешние факторы ценообразования:

- а) специфика жизненного цикла продукции;
- б) организация сервиса;
- в) стабильность в стране;
- г) характер регулирования экономики государством.

8. Особенность оптовых цен:

- а) назначаются на крупные партии товара;
- б) по такой цене товар продается промежуточному потребителю;
- в) по такой цене товар покупается для конечного потребления;
- г) по такой цене товар продается населению.

9. Скользящая цена — это:

- а) цена, достигшая прежнего уровня после ее понижения или повышения;
- б) цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта;
- в) цена, учитывающая инфляцию издержек;
- г) цена, при которой производственная фирма может лишь возмещать свои издержки.

10. Основанием для выделения твердых цен является:

- а) степень регулирования;
- б) устойчивость во времени;
- в) ориентир для фиксации контрактных цен;
- г) постоянство структурных элементов.

11. Одежда продается населению:

- а) по оптовой цене;
- б) по биржевой цене;
- в) по трансфертной цене;
- г) по розничной цене.

12. Покупателю в условиях инфляции более выгодна:

- а) твердая цена;
- б) подвижная цена;
- в) розничная цена.

13. цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта – это:

- а) регулируемая цена;
- б) скользящая цена;
- в) твердая цена.

14. Продавцу в условиях инфляции более выгодна цена:

- а) твердая;
- б) подвижная;
- в) розничная
- г) скользящая.

15. К преимуществам метода по цене сделки с ввозимыми товарами относятся:

- а) максимальный учет интересов покупателя
- б) включение в стоимость только законодательно установленных компонент
- в) отсутствие условий, которые не могут быть учтены изначально
- г) возможность последующей корректировки результатов

16. К недостаткам метода по цене сделки с ввозимыми товарами относятся:

- а) низкий учет интересов покупателя
- б) включение в стоимость только законодательно установленных компонент
- в) вероятность возникновения условий, которые не могут быть учтены изначально
- г) возможность последующей корректировки результатов

17. Преимуществом методов по ценам сделок с идентичными или однородными товарами является:

- а) максимальный учет интересов покупателя

б) включение в стоимость только законодательно установленных компонент

в) отсутствие условий, которые не могут быть учтены изначально

г) возможность последующей корректировки результатов при нахождении условий продажи, отличающихся от базовых.

18. Термин таможенная стоимость обозначает:

а) себестоимость плюс транспортные расходы

б) себестоимость плюс таможенные платежи

в) стоимость товара, которая используется в целях таможенного обложения

г) себестоимость в валюте страны-покупателя

19. Моментом времени, который считается датой поставки в отношении товаров, перемещаемых водным, воздушным, автомобильным или ж/д транспортом является:

а) дата выпуска в таможенной декларации

б) дата последнего транспортного документа

в) первый день месяца, в котором поставлялся товар

г) последний день месяца, в котором поставлялся товар

20. Моментом времени, который считается датой поставки в отношении товаров, перемещаемых трубопроводным транспортом (кроме газа) является:

а) дата выпуска в таможенной декларации

б) дата последнего транспортного документа

в) первый день месяца, в котором поставлялся товар

г) последний день месяца, в котором поставлялся товар

21. Под внешнеторговыми операциями категории Е в Инкотермс понимается:

а) отгрузка

б) основная перевозка не оплачена продавцом

в) основная перевозка оплачена продавцом

г) доставка

22. Как начисляются налоги на отпускную цену:

а) сначала акциз, потом НДС;

б) сначала НДС, потом акциз;

в) очередность не имеет значения.

23. На товары, реализуемые на рынке относительно продолжительное время, устанавливаются следующие цены:

а) гибкая;

б) сезонная;

в) скользящая;

г) преимущественная.

24. По способу установления и фиксации цены бывают:

- а) подвижными;
- б) регулируемыми;
- в) биржевыми;
- г) скользящими.

25. В зависимости от степени влияния государства на процесс ценообразования цены бывают:

- а) свободными;
- б) региональными;
- в) публикуемыми;
- г) регулируемыми.

26. Таможенное декларирование – это заявление по форме точных сведений о товарах со стороны.....(Закончите предложение).

- а) продавца;
- б) покупателя;
- в) уполномоченного лица;
- г) лица, ответственного за таможенное урегулирование.

27. Регулируемая система цен в основном применяется:

- а) на рынках средств производства;
- б) в отраслях с естественной монополией;
- в) на потребительском рынке;
- г) на мировом рынке.

2.3. Критерии оценки для проведения экзамена по дисциплине

После завершения тестирования на экзамене 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 экзамен, 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 экзамене (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 переэкзаменовка 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 общекультурной компетенции студента, уровней обученности: «знать», «уметь», «владеть».

2. При сдаче экзамена:

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

– степень владения профессиональными умениями, уровень сформированности компетенции (элементов компетенции) – 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)**

ОБОСНОВАНИЕ КОНТРАКТНЫХ ЦЕН

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело
Направленность: «Таможенный постаудит (постконтроль)»

Материалы для текущего контроля

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

ДЕЛОВАЯ ИГРА №1

по дисциплине «Обоснование контрактных цен»

Тема: «Внешняя торговля и цены»

Международная торговля: понятие, особенности, тенденции развития. Мировой рынок и мировые цены. Мировые цены как основа формирования и динамики внешнеторговых контрактных цен. Виды цен мирового рынка. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок. Множественность цен на мировом рынке. Биржевые цены. Цены международных торгов. Цены товарных аукционов. Справочные цены. Цены фактических сделок (контрактов), Расчетные цены. Правила формирования цен на экспортируемую продукцию.

Цель деловой игры – Определить структуру цен на внешней торговле

Содержание игры:

1. Студенты выбирают жюри, которое состоит из трех студентов.
2. Остальные студенты делятся на малые группы (команды) и получают задание от руководителя игры.
3. Деловая игра состоит из трех этапов:
 - обсуждение поставленной задачи;
 - самостоятельная работа в команде;
 - сделать выводы по структуре цен на внешней торговле.

Решение готовится каждой малой группой на основе изучения цен на внешней торговле

Критерии оценки:

- оценка «отлично» (пять баллов) выставляется студенту, если студент справился с выполнением заданий всех трёх этапов деловой игры и получил:
 - 1 балл за обсуждение поставленной задачи и предварительный обмен мнением на совещательной основе;
 - 2 балла за самостоятельную работу в команде;
 - 3 балла за полноту раскрытия темы задания и ответы на все дополнительные вопросы руководителя деловой игры.

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

ДЕЛОВАЯ ИГРА №2

по дисциплине «Обоснование контрактных цен»

Тема: «Проверка обоснованности контрактных цен работниками таможенной службы»

Цель деловой игры - закрепление теоретических знаний студентов практическими навыками по определению кода товара ТН ВЭД ЕАЭС, расчету таможенных платежей, по контролю достоверности заявленной стоимости и кода товаров ТН ВЭД ЕАЭС.

Задачи:

1. Выработать умение анализировать и обобщать полученную информацию.
2. Закрепить применение единой товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС, таможенного тарифа, порядка расчета таможенных платежей.
3. Развить навыки по заполнению таможенных документов - декларации на товар, решения о классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС.
4. Научиться самостоятельно определять код товара в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС, контролировать достоверность заявления кода ТН ВЭД ЕАЭС, принимать решения о классификации товара в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС.

Описание основных этапов деловой игры

Студенты делятся на 2 основные группы игроков и распределяют между собой роли «декларанта» и «должностных лиц таможенного органа».

Перед студентами, играющими роль «должностных лиц таможенных органов», ставятся задачи - проверить правильность заполнения декларации на товар в части достоверности заявления сведений о коде товара ТН ВЭД ЕАЭС, правильности исчисления таможенных платежей, определить необходимость принятия решения о классификации товара, о доначислении таможенных платежей.

Перед студентами, играющими роль «декларантов», ставится задача заполнения таможенной декларации в части кода товара ТН ВЭД ЕАЭС, начисления таможенных платежей, но при этом «декларант» в разных группах выполняют поставленную задачу в разных ситуациях:

- в первой группе «декларанты» заявляют сведения о товарах 34 товарной группы;
- во второй группе «декларанты» заявляют сведения о товарах 84 товарной группы;
- в третьей группе «декларанты» заявляют сведения о товарах 87 товарной группы;

Игра проводится в три этапа, основанных на нормах и правилах поведения игроков, вытекающих из имитационных и игровых моделей, а также на управлении игрой.

Участники игры на первом этапе получают исходные документы, проводят коллективный анализ условий работы, нормативных документов и исходных документов. Эксперт организует подготовку игровых мест участников, обеспечивает их визитными карточками и табличками с обозначением групп.

Итогом первого этапа являются:

- схема работы игровых групп с постановкой задач, целей;
- получение пакета документов.

На втором этапе игроки:

- знакомятся с пакетом документов;
- заполняют декларацию на товар, определяют код товара ТН ВЭД ЕАЭС, производят расчет таможенных платежей.

Игроки готовятся к таможенному декларированию товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС. По условиям игры со стороны «должностных лиц таможенных органов» осуществляется контроль за перемещаемым товаром - проверка сведений о коде товара ТН ВЭД ЕАЭС, проверка правильности исчисления таможенных платежей.

Итогом второго этапа является оценка достоверности заявления сведений о коде товара ТН ВЭД ЕАЭС, правильности начисления таможенных платежей, определение необходимости принятия решения о классификации товара в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС.

Группа экспертов анализирует предложенные варианты, устанавливает правильность их применения, исходя из действующей нормативной базы, устранения замечаний, а также оценивает работу игроков в группах.

На третьем этапе руководитель игры совместно с экспертами окончательно оценивает работу игроков, анализирует ошибки, выделяет лучших игроков, сильные игровые группы, сообщает итоговые оценки. Оценка руководителя не является субъективной, так как по каждому этапу игры проводится промежуточная аттестация совместно с группой экспертов. Результаты отражаются в сводной ведомости оценочных показателей .

Критерии оценки:

- оценка «отлично» (пять баллов) выставляется студенту, если студент справился с выполнением заданий всех трёх этапов деловой игры и получил:
 - 1 балл за обсуждение поставленной задачи и предварительный обмен мнением на совещательной основе;

- 2 балла за самостоятельную работу в команде;
- 3 балла за полноту раскрытия темы задания и ответы на все дополнительные вопросы руководителя деловой игры.

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

СИТУАЦИОННОЕ ЗАДАНИЕ

по дисциплине «Обоснование контрактных цен»

Задание 1: Определить целесообразность обоснования уровня цен методом полных издержек или стандартных издержек с учетом следующих данных:

- сырье и материалы на производство единицы изделия - факт -565 руб.; по стандарту 555 руб.
- оплата труда основных производственных рабочих -379 руб., - прочие прямые затраты -287 руб.,
- косвенные расходы- 172 руб., по стандарту -162 руб.
- расчетная рентабельность (прибыль к полным и стандартным издержкам)- 32%.

В ходе выполнения данного задания необходимо изложить содержание каждого из указанных методов, их преимущества и недостатки, обосновать выбор одного метода оценки из двух приведенных в задании.

Задание 2: Определить целесообразность обоснования уровня цен методом прямых издержек или стандартных издержек с учетом следующих данных:

- сырье и материалы на производство единицы изделия - факт -565 руб.; по стандарту 555 руб.
- оплата труда основных производственных рабочих -379 руб., - прочие прямые затраты -287 руб.,
- косвенные расходы- 172 руб., по стандарту -162 руб.
- расчетная рентабельность: прибыль к прямым издержкам- 55%, к стандартным издержкам- 30%.

В ходе выполнения данного задания необходимо изложить содержание каждого из указанных методов, их преимущества и недостатки, обосновать выбор одного метода оценки из двух приведенных в задании.

Критерии оценки:

- оценка «10 балл» выставляется студенту, если задание выполнено более чем на 85%;
- оценка «5 балл», если задание выполнено менее чем на 50%.

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

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОПРОСОВ

по дисциплине «Обоснование контрактных цен»

1. Особенности оформления сделок купли-продажи товаров массового спроса.
2. Функции цены
3. Способы и сроки платежей, характерные для международных расчетов.
4. Валюта контракта и платежа. Основные виды валютных оговорок.
5. Формы расчетов, применяемые при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи.
6. Рынок как условие ценообразования.
7. Принципы и цели ценообразования в современных рыночных условиях.
8. Международное страхование и его институты.
9. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок.
10. Сущность государственного регулирования цен и контроля над ценами.
11. Затратные методы ценообразования.
12. Международные грузы и их классификация.
13. Таможенный перевозчик.
14. Таможенный брокер.
15. Инкотермс – 2010 в оформлении базисных условий поставки.
16. Цены фактических сделок (контрактов), Расчетные цены.
17. Мировые цены как основа формирования и динамики внешнеторговых контрактных цен. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и стран СНГ.
18. Правила фиксации контрактных цен
19. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и Финляндии.
20. Понятие контрактной цены. Типология контрактных цен.
21. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и Югославии.
22. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и стран-участников ВТО.
23. Государственный контроль ценообразования и применения цен.

24. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и стран ЕС.
25. Статистический обзор договоров России, заключенных на международных торгах.
26. Рыночные методы определения цен.
27. Особенности современной международной торговли.
28. Международная регламентация внешнеэкономической деятельности.
29. Международные организации, занимающиеся гармонизацией и унификацией правил международной торговли.
30. Внешнеторговые правовые документы, регулирующие правила международной торговли.
31. Торговое агентское соглашение.
32. Государственный контроль ценообразования и применения цен.
33. Договор поручения.
34. Особенности оформления внешнеторговых сделок по экспорту и импорту услуг.
35. Особенности оформления сделок купли-продажи товаров массового спроса.
36. Соглашения по технико-экономическому сотрудничеству.
37. Соглашения в сфере международного научно-технического сотрудничества.
38. Условия оплаты товара при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи.
39. Способы и сроки платежей, характерные для международных расчетов.
40. Валюта контракта и платежа. Основные виды валютных оговорок.
41. Формы расчетов, применяемые при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи.
42. Сущность и виды страхования внешнеэкономических связей.
43. Содержание отдельных видов страхования внешнеэкономических связей.
44. Международное страхование и его институты.
45. Преимущества различных видов транспорта при совершении международных перевозок.
46. Международные грузы и их классификация.
47. Таможенный перевозчик.
48. Таможенный брокер.
49. ИНКОТЕРМС – 2000 в оформлении базисных условий поставки.
50. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и Китая.
51. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и стран СНГ.
52. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и стран-участников ВТО.

53. Статистический обзор международных договоров РФ.
54. Особенности современной международной торговли.
55. Международная регламентация внешнеэкономической деятельности.
56. Международные организации, занимающиеся гармонизацией и унификацией правил международной торговли.
57. Внешнеторговые правовые документы, регулирующие правила международной торговли.
58. Торговое агентское соглашение.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если набрал 15 баллов;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если набрал 12 баллов;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если набрал 9 баллов;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если набрал менее 6 баллов.

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

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

по дисциплине «Обоснование контрактных цен»

Задание 1. Цены считаются мировыми, если соблюдаются условия:

1. регулярности сделок;
2. платеж осуществляется в свободно конвертируемой валюте;
3. товар реализуется как на мировом, так и на внутреннем рынке;
4. все вышеперечисленное.

Задание 2. Для определения мировой цены на готовые изделия необходимо использовать для сравнения:

1. цены одной фирмы-производителя;
2. цены десятков фирм-производителей;
3. цены сотен фирм-производителей;
4. цены тысячи фирм-производителей.

Задание 3. Особенностью цен мирового рынка является:

1. они ниже по сравнению с внутренними (национальными) ценами;
2. такие цены гораздо выше цен на внутренних рынках;
3. устанавливаются на международных товарных биржах;
4. они сопоставимы с мировыми ценами.

Задание 4. Способ страхования от потерь, связанных с изменениями цен, в биржевой торговле называется:

1. спекуляция;
2. хеджирование;
3. спот;
4. фьючерс.

Задание 5. Демпинг – это продажа товаров в иностранном государстве:

1. по заниженной цене с целью сбыта своей продукции;
2. по мировым ценам с целью установления монополии на рынке в стране;
3. по ценам мирового рынка целью вытеснения с рынка местных производителей;
4. по заниженной цене с целью вытеснения с рынка местных производителей и монополизации рынка страны.

Задание 6. Федеральный закон Российской Федерации N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» был принят в:

1. 1998 г.
2. 2001 г.
3. 2005 г.
4. 2003 г.

Задание 7. Для стимулирования экспорта правительство многих стран выплачивает:

1. экспортные субвенции;
2. экспортные пошлины;
3. экспортные компенсации;
4. экспортные субсидии.

Задание 8. На мировых товарных рынках конкуренция:

1. слабее, чем на национальных рынках;
2. более жесткая, чем на внутренних рынках;
3. не отличается от конкуренции на внутренних рынках;
4. конкуренции на мировых рынках практически нет.

Задание 9. Множественность мировых цен не связано с:

1. сальдо товарообменных операций конкретного государства;
2. ценовой политикой импортеров и экспортеров;
3. различием в валютных курсах;
4. различными условиями поставки.

Задание 10. В классической теории рыночных цен к воздействующим на цены факторам можно отнести:

1. размеры сделки;
2. соотношение спроса и предложения;
3. издержки производства и обращения единицы продукции;
4. все вышеперечисленное.

II. ПРАКТИЧЕСКИЕ (ЗАДАЧИ) ЗАДАНИЯ:

Задание 1. Фирме, реализующей продукцию на внешнем рынке, необходимо обосновать (предварительно) цену на свою продукцию методом полных издержек. При этом исходные данные для решения задачи следующие:

- расход сырья и материалов на единицу изделия - 420 руб.;
- оплата труда основных производственных рабочих - 262 руб.
- прочие прямые затраты - 106 руб.
- косвенные расходы - 132 руб.
- ожидаемая рентабельность - 32%

Какова ожидаемая цена на продукцию фирмы?

Задание 2. Фирме, реализующей продукцию на внешнем рынке, необходимо обосновать (предварительно) цену на свою продукцию методом прямых издержек. При этом исходные данные для решения задачи следующие:

- расход сырья и материалов на единицу изделия-542 руб.;
- оплата труда основных производственных рабочих -326 руб.
- прочие прямые затраты -186 руб.
- косвенные расходы-182 руб.
- ожидаемая рентабельность -58%

Какова ожидаемая цена на продукцию фирмы?

Задание 3. Фирме, реализующей продукцию на внешнем рынке, необходимо обосновать (предварительно) цену на свою продукцию методом стандартных прямых издержек. При этом исходные данные для решения задачи следующие:

- расход сырья и материалов на единицу изделия:
фактические-562 руб.; по стандарту- 527 руб.;
- оплата труда основных производственных рабочих:
фактические-275руб.; по стандарту- 252 руб.
- прочие прямые затраты:
фактически 177руб., по стандарту- 158 руб.
- косвенные расходы:
фактические- 161 руб., по стандарту- 148
- ожидаемая рентабельность -57%

Какова ожидаемая цена на продукцию фирмы?

Задание 4. Фирме, реализующей продукцию на внешнем рынке, необходимо обосновать (предварительно) цену на свою продукцию методом стандартных издержек. При этом исходные данные для решения задачи следующие:

- расход сырья и материалов на единицу изделия:
фактически - 552 руб., по стандарту-537 руб.
- оплата труда основных производственных рабочих:
фактически - 352 руб., по стандарту-337 руб.
- прочие прямые затраты:
фактически -186 руб., по стандарту-165 РУБ.
- косвенные расходы:
фактически -182 руб., по стандарту-
- ожидаемая рентабельность -58%

Какова ожидаемая цена на продукцию фирмы?

Задание 5. Фирме, реализующей продукцию на внешнем рынке, необходимо обосновать (предварительно) цену на свою продукцию методом

прямых издержек. При этом исходные данные для решения задачи следующие:

- расход сырья и материалов на единицу изделия-542 руб.;
- оплата труда основных производственных рабочих -326 руб.
- прочие прямые затраты -186 руб.
- косвенные расходы-182 руб.
- ожидаемая рентабельность (прибыль к издержкам)-58%

Какова ожидаемая цена на продукцию фирмы?

Задание 6. Фирме, реализующей продукцию на внешнем рынке, необходимо обосновать (предварительно) цену на свою продукцию методом стандартных издержек. При этом исходные данные для решения задачи следующие:

- расход сырья и материалов на единицу изделия:
фактически - 455 руб., по стандарту-437 руб.
- оплата труда основных производственных рабочих:
фактически - 358 руб., по стандарту-330 руб.
- прочие прямые затраты:
фактически -167 руб., по стандарту-154 руб.
- косвенные расходы:
фактически -154 руб., по стандарту-141 руб.
- ожидаемая рентабельность -58%

Какова ожидаемая цена на продукцию фирмы?

Задание 7. Фирме, реализующей продукцию на внешнем рынке, необходимо обосновать (предварительно) цену на свою продукцию методом прямых стандартных издержек. При этом исходные данные для решения задачи следующие:

- расход сырья и материалов на единицу изделия:
фактически - 396 руб., по стандарту-378 руб.
- оплата труда основных производственных рабочих:
фактически - 246 руб., по стандарту-330 руб.
- прочие прямые затраты:
фактически -157 руб., по стандарту-144 руб.
- косвенные расходы:
фактически -134 руб., по стандарту-121 руб.
- ожидаемая рентабельность-59%

Какова ожидаемая цена на продукцию фирмы?

Задание 8. Фирме, реализующей продукцию на внешнем рынке, необходимо обосновать (предварительно) цену на свою продукцию методом стандартных издержек. При этом исходные данные для решения задачи следующие:

- расход сырья и материалов на единицу изделия:
фактически - 535 руб., по стандарту-524 руб.

- оплата труда основных производственных рабочих:
фактически - 388 руб., по стандарту-339руб.
 - прочие прямые затраты:
фактически -169 руб., по стандарту-150 руб.
 - косвенные расходы:
фактически -178 руб., по стандарту-161 руб.
 - ожидаемая рентабельность 35%.
- Какова ожидаемая цена на продукцию фирмы?

Задание 9. Фирме, реализующей продукцию на внешнем рынке, необходимо обосновать (предварительно) цену на свою продукцию методом полных издержек. При этом исходные данные для решения задачи следующие:

- расход сырья и материалов на единицуизделия-490 руб.;
 - оплата труда основных производственных рабочих -276 руб.
 - прочие прямые затраты -102 руб.
 - косвенные расходы-129 руб.
 - ожидаемая рентабельность -33%
- Какова ожидаемая цена на продукцию фирмы?

Задание 10. Фирме, реализующей продукцию на внешнем рынке, необходимо обосновать (предварительно) цену на свою продукцию методом прямых издержек. При этом исходные данные для решения задачи следующие:

- расход сырья и материалов на единицуизделия-512 руб.;
 - оплата труда основных производственных рабочих -305 руб.
 - прочие прямые затраты -192 руб.
 - косвенные расходы-187руб.
 - ожидаемая рентабельность -59%
- Какова ожидаемая цена на продукцию фирмы?

Критерии оценки:

- оценка «10 балл» выставляется студенту, если задание выполнено более чем на 85%;
- оценка «5 балл», если задание выполнено менее чем на 50%.

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

ТЕМЫ ДОКЛАДОВ

по дисциплине «Обоснование контрактных цен»

1. Особенности оформления сделок купли-продажи товаров массового спроса.
2. Функции цены
3. Способы и сроки платежей, характерные для международных расчетов.
4. Валюта контракта и платежа. Основные виды валютных оговорок.
5. Формы расчетов, применяемые при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи.
6. Рынок как условие ценообразования.
7. Принципы и цели ценообразования в современных рыночных условиях.
8. Международное страхование и его институты.
9. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок.
10. Сущность государственного регулирования цен и контроля над ценами.
11. Затратные методы ценообразования.
12. Международные грузы и их классификация.
13. Таможенный перевозчик.
14. Таможенный брокер.
15. Инкотермс – 2010 в оформлении базисных условий поставки.
16. Цены фактических сделок (контрактов), Расчетные цены.
17. Мировые цены как основа формирования и динамики внешнеторговых контрактных цен. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и стран СНГ.
18. Правила фиксации контрактных цен
19. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и Финляндии.
20. Понятие контрактной цены. Типология контрактных цен.
21. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и Югославии.
22. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и стран-участников ВТО.
23. Государственный контроль ценообразования и применения цен.

24. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и стран ЕС.
25. Статистический обзор договоров России, заключенных на международных торгах.
26. Рыночные методы определения цен.
27. Особенности современной международной торговли.
28. Международная регламентация внешнеэкономической деятельности.
29. Международные организации, занимающиеся гармонизацией и унификацией правил международной торговли.
30. Внешнеторговые правовые документы, регулирующие правила международной торговли.
31. Торговое агентское соглашение.
32. Государственный контроль ценообразования и применения цен.
33. Договор поручения.
34. Особенности оформления внешнеторговых сделок по экспорту и импорту услуг.
35. Особенности оформления сделок купли-продажи товаров массового спроса.
36. Соглашения по технико-экономическому сотрудничеству.
37. Соглашения в сфере международного научно-технического сотрудничества.
38. Условия оплаты товара при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи.
39. Способы и сроки платежей, характерные для международных расчетов.
40. Валюта контракта и платежа. Основные виды валютных оговорок.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- 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 «Обоснование контрактных цен»

1. Основные формы встречной торговли.
2. Особенности составления контрактов по бартеру.
3. Особенности оформления сделок купли-продажи товаров массового спроса.
4. Соглашения по технико-экономическому сотрудничеству.
5. Соглашения в сфере международного научно-технического сотрудничества.
6. Условия оплаты товара при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи.
7. Способы и сроки платежей, характерные для международных расчетов.
8. Валюта контракта и платежа. Основные виды валютных оговорок.
9. Формы расчетов, применяемые при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи.
10. Сущность и виды страхования внешнеэкономических связей.
11. Содержание отдельных видов страхования внешнеэкономических связей.
12. Международное страхование и его институты.
13. Преимущества различных видов транспорта при совершении международных перевозок.
14. Таможенный перевозчик.
15. Таможенный брокер.
16. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и стран – участников Венской конвенции.
17. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и Китая.
18. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и стран СНГ.
19. Статистический обзор экспортно-импортных отношений России и стран ЕС.
20. Статистический обзор международных договоров РФ.
21. Особенности современной международной торговли.

22. Международная регламентация внешнеэкономической деятельности.
23. Международные организации, занимающиеся гармонизацией и унификацией правил международной торговли.
24. Внешнеторговые правовые документы, регулирующие правила международной торговли.
25. Торговое агентское соглашение.
26. Особенности составления контрактов по бартеру.
27. Договор поручения.
28. Особенности оформления внешнеторговых сделок по экспорту и импорту услуг.
29. Особенности оформления сделок купли-продажи товаров массового спроса.
30. Соглашения по технико-экономическому сотрудничеству.
31. Соглашения в сфере международного научно-технического сотрудничества.
32. Условия оплаты товара при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи.
33. Способы и сроки платежей, характерные для международных расчетов.
34. Валюта контракта и платежа. Основные виды валютных оговорок.
35. Формы расчетов, применяемые при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

2. Материалы для проведения текущей аттестации

Текущая аттестация 1

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

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ №1 (в форме контрольной работы)

по дисциплине «Обоснование контрактных цен» »

Тема: Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка

Вариант 1

Задание 1. Как вы понимаете сущность цены как экономической категории?

Задание 2. Каковы задачи ценообразования?

Задание 3. Руководству предприятия «Х» требуется определить предполагаемую цену на свое изделие методом полных затрат с учетом следующих исходных данных:

- расход сырья и материалов на единицу изделия - 420 руб.;
- оплата труда основных производственных рабочих - 262 руб.
- прочие прямые затраты - 106 руб.
- косвенные расходы - 132 руб.
- ожидаемая рентабельность - 32%

Какова ожидаемая цена на продукцию фирмы?

Вариант 2

Задание 1. Как вы понимаете содержание функций цены?

Задание 2. Какие ценообразующие факторы знаете?

Задание 3. Руководству предприятия «Х» требуется определить предполагаемую цену на свое изделие методом прямых издержек с учетом следующих исходных данных:

- расход сырья и материалов на единицу изделия - 542 руб.;
- оплата труда основных производственных рабочих - 326 руб.
- прочие прямые затраты - 186 руб.
- косвенные расходы - 182 руб.
- ожидаемая рентабельность - 58%

Какова ожидаемая цена на продукцию фирмы?

Тема: Методы и этапы формирования контрактных цен

Вариант 1

Задание 1. Как вы понимаете сущность затратных методов ценообразования?

Задание 2. Содержание параметрических методов ценообразования.

Задание 3. Руководству предприятия «Х» требуется определить предполагаемую цену на свое изделие методом стандартных издержек с учетом следующих исходных данных:

- расход сырья и материалов на единицу изделия:

фактически - 552 руб., по стандарту-537 руб.

- оплата труда основных производственных рабочих:

фактически - 352 руб., по стандарту-337 руб.

- прочие прямые затраты:

фактически -186 руб., по стандарту-165 РУБ.

- косвенные расходы:

фактически -182 руб., по стандарту-

- ожидаемая рентабельность 58%

Какова ожидаемая цена на продукцию фирмы?

Вариант 2

Задание 1. Как вы понимаете сущность метода стандартных издержек в ценообразовании?

Задание 2. Содержание метода прямых издержек в ценообразовании.

Задание 3. Руководству предприятия «Х» требуется определить предполагаемую цену на свое изделие методом прямых стандартных издержек с учетом следующих исходных данных:

- расход сырья и материалов на единицу изделия:

фактически - 396 руб., по стандарту-378 руб.

- оплата труда основных производственных рабочих:

фактически - 246 руб., по стандарту-330 руб.

- прочие прямые затраты:

фактически -157 руб., по стандарту-144 руб.

- косвенные расходы:

фактически -134 руб., по стандарту-121 руб.

- ожидаемая рентабельность-59%

Какова ожидаемая цена на продукцию фирмы?

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если набрал 15 баллов;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если набрал 12 баллов;

- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если набрал 9 баллов;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если набрал менее 6 баллов.

Текущая аттестация 2

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

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ №2 (в форме контрольной работы)

по дисциплине «Обоснование контрактных цен»

1. Особенность оптовых цен:

- а) назначаются на крупные партии товара;
- б) по такой цене товар продается промежуточному потребителю;
- в) по такой цене товар покупается для конечного потребления;
- г) по такой цене товар продается населению.

2. Скользящая цена — это:

- а) цена, достигшая прежнего уровня после ее понижения или повышения;
- б) цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта;
- в) цена, учитывающая инфляцию издержек;
- г) цена, при которой производственная фирма может лишь возмещать свои издержки.

3. Основанием для выделения твердых цен является:

- а) степень регулирования;
- б) устойчивость во времени;
- в) ориентир для фиксации контрактных цен;
- г) постоянство структурных элементов.

4. Одежда продается населению:

- а) по оптовой цене;
- б) по биржевой цене;
- в) по трансфертной цене;
- г) по розничной цене.

5. Покупателю в условиях инфляции более выгодна:

- а) твердая цена;

- б) подвижная цена;
- в) скользящая цена;
- г) розничная цена.

6. Продавцу в условиях инфляции более выгодна цена:

- а) твердая;
- б) подвижная;
- в) скользящая.

7. Цена твердая - это:

- а) цена, полученная на основе объективно обусловленных оценок затрат и дохода от реализации товара;
- б) цена, ниже которой продавец не согласен продать свой товар, или цена, которую готов заплатить покупатель;
- в) цена, установленная при заключении договора и остающаяся неизменной в течение всего срока его действия;
- г) цена товаров, приобретаемых розничным торговцем у оптовика для дальнейшей перепродажи.

8. Розничная цена отличается от отпускной цены производителя на величину:

- а) посреднической и торговой надбавки;
- б) косвенных налогов;
- в) прибыли торговой компании.

9. В структуру цены какого типа продукции государство в первую очередь включает акциз:

- а) продукция с неэластичным спросом;
- б) продукция с абсолютно эластичным спросом;
- в) продукция с эластичным спросом.

10. Как начисляются налоги на отпускную цену:

- а) сначала акциз, потом НДС;
- б) сначала НДС, потом акциз;
- в) очередность не имеет значения.

11. По характеру обслуживаемого оборота выделяют:

- а) регулируемые цены;
- б) закупочные цены;
- в) биржевые котировки;
- г) скользящие цены.

12. На товары, реализуемые на рынке относительно продолжительное время, устанавливаются следующие цены:

- а) гибкая;

- б) сезонная;
- в) скользящая;
- г) преимущественная.

13. По способу установления и фиксации цены бывают:

- а) подвижными;
- б) регулируемыми;
- в) биржевыми;
- г) скользящими.

14. В зависимости от степени влияния государства на процесс ценообразования цены бывают:

- а) свободными;
- б) региональными;
- в) публикуемыми;
- г) регулируемыми.

15. По способу получения информации о ценах различаются:

- а) расчетные цены;
- б) ступенчатые цены;
- в) сезонные цены;
- г) оптовые цены.

16. С учетом фактора времени цены бывают:

- а) скользящими;
- б) розничными;
- в) сезонными;
- г) свободными.

17. Что такое тарифы?

- а) вид цен на продукцию производственно-технического назначения;
- б) вид цен на товары народного потребления;
- в) вид цен на услуги;
- г) метод установления цен на товары и услуги.

18. Скидка, предоставляемая крупному (как правило, постоянному) оптовому покупателю, есть скидка:

- а) оптово-сбытовая;
- б) торговая;
- в) бонусная;
- г) дилерская.

19. Биржевая котировка - это:

- а) цена товара с известными фиксированными параметрами;
- б) цена товара, который продается на товарных биржах;

- в) оптовая цена, устанавливаемая на одинаковые виды промышленной продукции, независимо от уровня затрат;
- г) верхний предел цены на данный вид товара.

20. Трансфертная цена — это:

- а) цена, используемая для реализации продукции от предприятия-изготовителя посреднику (сбытовой фирме);
- б) цена на продукт, назначаемая государством;
- в) минимально допустимая цена;
- г) цена, применяемая внутри предприятия при реализации продукции между его подразделениями.

Критерии оценки:

Студент аттестован, если правильно ответил более чем на 10 вопросов.