



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ДВАЖДЫ ГЕРОЯ
СОВЕТСКОГО СОЮЗА, ЛЕТЧИКА-КОСМОНАВТА А.А. ЛЕОНОВА»

Подписано

Троицкий

цифровой

Александр
Витальевич

подписью:
Троицкий
Александр
Витальевич

УТВЕРЖДАЮ

И.о. проректора

А.В. Троицкий

«11» апреля 2023 г.

**ИНСТИТУТ ПРОЕКТНОГО
МЕНЕДЖМЕНТА И ИНЖЕНЕРНОГО БИЗНЕСА**

КАФЕДРА ФИНАНСОВ И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ДИСЦИПЛИНЫ

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Специальность: 38.05.02 «Таможенное дело»

Специализация: Логистика в таможенном деле

Уровень высшего образования: специалитет

Квалификация (степень) выпускника: специалист таможенного дела

Форма обучения: очная

Королев
2023


Рабочая программа является составной частью основной профессиональной образовательной программы и проходит рецензирование со стороны работодателей в составе основной профессиональной образовательной программы. Рабочая программа актуализируется и корректируется ежегодно.

Автор: Коба Е.Е. Рабочая программа дисциплины: Ценообразование во внешней торговле. – Королев МО: «Технологический университет», 2023 г.

Рецензент: к.э.н., доцент Самошкина М.В.

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки специалистов 38.05.02 «Таможенное дело» (специализация «Логистика в таможенном деле») и Учебного плана, утвержденного Ученым советом Университета. Протокол № 9 от 11 апреля 2023 г.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры:

Заведующий кафедрой (ФИО, ученая степень, звание, подпись)	Самошкина М.В. к.э.н. доцент 				
Год утверждения (переутверждения)	2023	2024	2025	2026	2027
Номер и дата протокола заседания кафедры	№ 8 от 14.03.2023				

Рабочая программа согласована:

Руководитель ОПОП  к.э.н., доцент Москаленко О.А.

Рабочая программа рекомендована на заседании УМС:

Год утверждения (переутверждения)	2023	2024	2025	2026	2027
Номер и дата протокола заседания УМС	№ 5 от 11.04. 2023 г.				

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП

Целью изучения дисциплины является подготовка специалистов для работы в области таможенного регулирования и таможенного дела, формирование у студентов комплексного представления о сущности и видах мировых цен, особенностях их формирования во внешней торговле.

В процессе обучения студент приобретает и совершенствует следующие компетенции.

Универсальные компетенции:

- УК-9 - Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

Общепрофессиональные компетенции

- ОПК-4 - Способен применять положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов при решении задач в профессиональной деятельности

Основными **задачами** дисциплины являются изучение:

- механизма ценообразования;
- организационно-экономических аспектов подготовки внешнеторговой сделки;
- принципов установления цены на товар в зарубежных фирмах-производителях;
- технологии формирования цен внешнеторговой сделки, таможенной стоимости, ее структуры;
- необходимости и условий применения различных методов ценообразования.

Показатель освоения компетенции отражают следующие индикаторы:

Трудовые действия:

УК-9.1. Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели формы участия государства в экономике;

ОПК-4.1 Анализирует значение и область применения общеправовых норм, применяемых в различных сферах профессиональной деятельности

Необходимые умения:

УК-9.2. Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски.

ОПК-4.2 Решает теоретические задачи в профессиональной деятельности, требующие общеправовых знаний.

Необходимые знания:

УК-1.4. Разрабатывает и содержательно аргументирует стратегию решения проблемной ситуации на основе системного и междисциплинарных подходов

ОПК-4.3 Применяет общеправовые знания в различных сферах профессиональной деятельности

2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Ценообразование во внешней торговле» относится к обязательной части Блока 1 основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.05.02 «Таможенное дело».

Дисциплина реализуется кафедрой финансов и бухгалтерского учета.

Изучение данной дисциплины базируется на знаниях, приобретенных при изучении дисциплин: «Мировая экономика», «Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности», «Финансы», «Бухгалтерский учет» и компетенциях: УК-9, ОПК-1, ОПК-2, ПК-2, ПК-4.

Знания и компетенции, полученные при освоении дисциплины «Ценообразование во внешней торговле» являются базовыми для изучения последующих дисциплин: «Практическое применение таможенных процедур», «Декларирование товаров», прохождения государственной итоговой аттестации и выполнения выпускной квалификационной работы.

3. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

Таблица 1

Виды занятий	Всего часов	Семестр 6	Семестр	Семестр ...	Семестр ...
Общая трудоемкость	108	108			
ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ					
Аудиторные занятия	48	48			
Лекции (Л)	16	16			
Практические занятия (ПЗ)	32	32			
Лабораторные работы (ЛР)					
Практическая подготовка					
Самостоятельная работа	60	60			
Курсовые работы (проекты)					
Расчетно-графические работы					
Контрольная работа	+	+			
Текущий контроль знаний	тест	тест			
Вид итогового контроля	экзамен	экзамен			

4. Содержание дисциплины (модуля)

4.1. Темы дисциплины и виды занятий

Наименование тем	Лекции, час.	Практические занятия, час.	Занятия в интерактивной форме, час	Практическая подготовка	Код компетенций
Тема 1. Теоретические основы ценообразования. Внешнеторговая деятельность предприятий.	3	7	2	-	УК-9; ОПК-4
Тема 2. Характеристика цен	4	8	2	-	УК-9;

мирового рынка. Методы и методология ценообразования					ОПК-4
Тема 3. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок. Обоснование контрактных цен на базе конкурентных материалов	6	10	4	-	УК-9; ОПК-4
Тема 4. Воздействие государства на внешнеторговую деятельность	3	7	4	-	УК-9; ОПК-4
Итого:	16	32	12		

4.2 Содержание тем дисциплины

Тема 1. Теоретические основы ценообразования. Внешнеторговая деятельность предприятий.

Общее понятие о цене и ценообразовании. Стоимость товара и цена внешнеторговой сделки. Понятие стоимости и ее взаимосвязь с ценой. Функции и экономическая сущность цен. Факторы ценообразования. Взаимосвязь цены, спроса и предложения. Система цен в рыночной экономике. Основные участники процесса формирования цен. Общая характеристика системы цен. Теории ценообразования. Соотношение цен. Стратегия внешнеторговой деятельности хозяйствующего субъекта товарного рынка. Выбор партнера внешнеторговой сделки. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности. Экономическая эффективность внешнеторговой деятельности предприятия.

Тема 2. Характеристика цен мирового рынка. Методы и методология ценообразования

Общая характеристика цен мирового рынка. Виды цен мирового рынка. Справочные цены, цены прейскурантов, каталогов, проспектов, цены предложений. Аукционные цены, биржевые цены, цены торгов. Расчетные цены. Цены фактических сделок. Соотношения между различными видами цен. Понятие представительной цены мирового рынка (мировой цены). Методы и методология ценообразования. Механизм ценообразования в торговле. Методы и стратегии ценообразования. Факторы, влияющие на ценовую политику предприятия. Общая схема расчета цены. Затратные методы ценообразования. Рыночные методы определения цен. Особенности ценообразования на новые товары и научно-техническую продукцию.

Тема 3. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок. Обоснование контрактных цен на базе конкурентных материалов

Особенности формирования цен внешнеторговых сделок. Особенности ценообразования в международной торговле. Методы формирования контрактных цен. Формирование цен на экспортируемую продукцию. Формирование цен на

импортируемую продукцию. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию. Влияние базисных условий поставки на цену товаров. Таможенные платежи в составе внешнеторговых цен. Обоснование контрактных цен на базе конкурентных материалов. Ценовая политика внешнеторгового контракта. Контрактная цена и правила ее фиксации. Источники информации о ценах мирового рынка. Определение контрактных цен на основе использования конкурентных материалов. Основные этапы определения и проверки цен во внешнеторговых контрактах. Правила выбора контрактных цен при торговле сырьевыми и продовольственными товарами. Особенности выбора контрактных цен при поставках машинно-технической продукции. Особенности формирования контрактных цен при заключении контрактов купли-продажи товаров массового спроса .

Тема 4. Воздействие государства на внешнеторговую деятельность

Методы и приемы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Система органов государственной власти, осуществляющих внешнеторговую политику в Российской Федерации. Валютное регулирование и валютный контроль в Российской Федерации. Государственный контроль ценообразования и применения цен. Налоговый контроль ценообразования в Российской Федерации. Контроль правильности определения таможенной стоимости.

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы по дисциплине (модулю)

1. Методические указания по выполнению контрольной работы.

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Структура фонда оценочных средств приведена в Приложении 1.

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

Основная литература:

1. Ценообразование : учебник / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова [и др.] ; под ред. В.А. Слепова. — 3-е изд. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2022. — 304 с. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1840489>
2. Сберегаев, Н. А. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий : учеб. пособие / Н.А. Сберегаев. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 369 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5d1079ac8c1761.83268601. - ISBN 978-5-16-014202-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/959007>

Дополнительная литература:

1. Ценообразование: Учебно-практическое пособие / Шуляк П.Н., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2018. - 196 с.: ISBN 978-5-394-01387-4 <http://znanium.com/bookread2.php?book=342026>
2. Делятицкая, А. В. Ценообразование : конспект лекций / А. В. Делятицкая. - Москва : РГУП, 2018. - 56 с. - ISBN 978-5-93916-721-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1196318>.

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

Интернет-ресурсы:

1. www.consulting.ru
2. www.qarant.ru
3. <https://customs.gov.ru/>
4. <http://vch.ru/>
5. <https://znanium.com/>

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

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) приведены в Приложении 2 к настоящей рабочей программе.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Перечень программного обеспечения:MS Office.

Информационные справочные системы:

1. Ресурсы информационно-образовательной среды Технологического университета
2. Рабочая программа и методическое обеспечение по дисциплине.
3. Информационно – справочные (правовые) системы:
 - «Гарант» (<http://www.garant.ru/>);
 - «Консультант Плюс» (<http://www.consultant.ru>).

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

Лекционные занятия:

- аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран);
- комплект электронных презентаций/слайдов.

Практические занятия:

– компьютерный класс с проектором для интерактивного обучения и проведения лекций в форме слайд-презентаций, оборудованный современными лицензионными программно-техническими средствами: операционная система не ниже WindowsXP; офисные программы MSOffice;

- - рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет;
- - рабочие места студентов, оснащенные компьютерами с доступом в Интернет.

Приложение 1

**Фонд оценочных средств для проведения промежуточной
аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)**

***ИНСТИТУТ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА
И ИНЖЕНЕРНОГО БИЗНЕСА***

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА ФИНАНСОВ И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ) ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Специальность: 38.05.02 «Таможенное дело»

Специализация: Логистика в таможенном деле

Уровень высшего образования: специалитет

Квалификация (степень) выпускника: специалист таможенного дела

Форма обучения: очная, заочная

Королев
2023

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

№ п/п	Индекс компетенции	Содержание компетенции	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции	В результате изучения раздела дисциплины, обеспечивающего формирование компетенции, обучающийся приобретает:		
				Необходимые умения	Необходимые умения	Необходимые умения

1	УК-9	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Темы 1-4	УК-9.1. Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели формы участия государства в экономике;	УК-9.2. Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски	УК-1.4. Разрабатывает и содержательно аргументирует стратегию решения проблемной ситуации на основе системного и междисциплинарных подходов
2	ОПК-4	Способен применять положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов при решении задач в профессиональной деятельности	Темы 1-4	ОПК-4.1 Анализирует значение и область применения общеправовых норм, применяемых в различных сферах профессиональной деятельности	ОПК-4.2 Решает теоретические задачи в профессиональной деятельности, требующие общеправовых знаний	ОПК-4.3 Применяет общеправовые знания в различных сферах профессиональной деятельности

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

Код компетенции	Инструмент, оценивающий сформированность компетенции	Этапы и показатель оценивания компетенции	Критерии оценивания компетенции на различных этапах формирования и шкалы оценивания
УК-9, ОПК-4	Задачи	<p>А) полностью сформирована (компетенция освоена на <u>высоком</u> уровне) – 5 баллов</p> <p>Б) частично сформирована:</p> <ul style="list-style-type: none"> компетенция освоена на <u>продвинутом</u> уровне – 4 балла; компетенция освоена на <u>базовом</u> уровне – 3 балла; <p>В) не сформирована (компетенция <u>не сформирована</u>) – 2 и менее</p>	<p>Проводится в письменной форме.</p> <ol style="list-style-type: none"> Выбор оптимального метода решения задачи (1 балл). Умение применить выбранный метод (1 балл). Логический ход решения правильный, но имеются арифметические ошибки в расчетах (1 балл). Решение задачи и получение правильного результата (2 балла). Задача не решена вообще (0)

		баллов	баллов). Максимальная оценка – 5 баллов.
УК-9, ОПК-4	Тест	<p>А) полностью сформирована (компетенция освоена на <u>высоком</u> уровне) – 90% правильных ответов</p> <p>Б) частично сформирована:</p> <ul style="list-style-type: none"> компетенция освоена на <u>продвинутом</u> уровне – 70% правильных ответов; компетенция освоена на <u>базовом</u> уровне – от 51% правильных ответов; <p>В) не сформирована (компетенция <u>не сформирована</u>) – менее 50% правильных ответов</p>	<p>Проводится письменно. Время, отведенное на процедуру - 30 минут. Неявка – 0 баллов.</p> <p>Критерии оценки определяются процентным соотношением.</p> <p>Неудовлетворительно – менее 50% правильных ответов.</p> <p>Удовлетворительно - от 51% правильных ответов.</p> <p>Хорошо - от 70%.</p> <p>Отлично – от 90%.</p> <p>Максимальная оценка – 5 баллов.</p>
УК-9, ОПК-4	Доклад	<p>А) полностью сформирована (компетенция освоена на <u>высоком</u> уровне) – 5 баллов</p> <p>Б) частично сформирована:</p> <ul style="list-style-type: none"> компетенция освоена на <u>продвинутом</u> уровне – 4 балла; компетенция освоена на <u>базовом</u> уровне – 3 балла; <p>В) не сформирована (компетенция <u>не сформирована</u>) – 2 и менее баллов</p>	<p>Проводится в письменной и/или устной форме.</p> <p>Критерии оценки:</p> <ol style="list-style-type: none"> Соответствие содержания доклада заявленной тематике (1 балл). Качество источников и их количество при подготовке работы (1 балл). Владение информацией и способность отвечать на вопросы аудитории (1 балл). Качество самой представленной работы (1 балл). Оригинальность подхода и всестороннее раскрытие выбранной тематике (1 балл). <p>Максимальная сумма баллов - 5 баллов.</p>
УК-9, ОПК-4	Выполнение контрольной работы	<p>А) полностью сформирована (компетенция освоена на <u>высоком</u> уровне) – 5 баллов</p> <p>Б) частично сформирована:</p> <ul style="list-style-type: none"> компетенция освоена на <u>продвинутом</u> уровне – 4 балла; компетенция освоена на <u>базовом</u> уровне – 3 балла; 	<p>При определении сформированности компетенций критериями оценивания выступают методические рекомендации, разработанные по дисциплине для данного вида</p>

		В) не сформирована (компетенция не сформирована) – 2 и менее баллов	
--	--	--	--

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Примерная тематика докладов:

1. Особенности ценообразования при различных моделях рынка: цены в условиях чистой монополии
3. Влияние рыночной экономики на ценообразование.
4. Система цен и взаимосвязь их при формировании
2. Методы ценообразования.
3. Косвенные налоги в составе цены: Характеристика косвенных налогов как элементов цены. Технология включения налогов в состав цены
4. Посреднические надбавки в системе цен. Экономическая сущность посреднических надбавок
5. Особенности включения в цены посреднических надбавок
6. Цены на мировых товарных рынках
7. Понятия «мировой товарный рынок» и «мировая цена». Классификация ценообразующих факторов
8. Ценообразование на мировых товарных рынках различных типов
9. Виды мировых цен и источники информации о мировых ценах
10. Классификация мировых цен
11. Источники информации о мировых ценах
12. Система контрактных цен на экспортную и импортную продукцию
13. Методы и практика формирования внешнеторговых цен
14. Структура и классификация внешнеторговых договоров (контрактов).
15. Особенности использования "Инкотермс" для определения цены сделки
16. Методы установления цен на экспортируемую продукцию
17. Методы установления цен на импортируемую продукцию
18. Анализ эффективности внешнеторговых сделок
19. Таможенная стоимость и таможенные платежи в структуре внешнеторговых цен
20. Таможенная стоимость
21. Таможенные платежи
22. Формирование внутренних цен на импортируемую продукцию
23. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности фирмы
24. Ценовая политика фирмы и ее сущность. Цели и виды ценовой политики

25. Ценовые стратегии: Сущность и виды ценовых стратеги. Основные этапы разработки ценовых стратегий
26. Методы ценообразования внешнеторговых цен
27. Система методов ценообразования
28. Классификация методов ценообразования
29. Расчетные методы ценообразования
30. Рыночные методы ценообразования
31. Особенности применения методов ценообразования
32. во внешнеэкономической деятельности
33. Ценовые надбавки и скидки
34. Система органов государственной власти, осуществляющих внешнеторговую политику в Российской Федерации
35. Валютное регулирование и валютный контроль в Российской Федерации
36. Государственный контроль ценообразования и применения цен
37. Налоговый контроль ценообразования в Российской Федерации
38. Контроль правильности определения таможенной стоимости таможенными органами

Примерная тематика и варианты задач

Приведение цен по комплектации поставки и упаковке

Задача 1

Исходные данные

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

поставляемый товар должен быть обеспечен полным комплектом запасных частей.

В качестве конкурентного материала № 1 используется контракт на куплю-продажу товара F за доллары США, при этом соблюдаются следующие условия:

упаковка отвечает требованиям для перевозки только морским транспортом;

поставленный товар обеспечен полным комплектом запасных частей.

При этих условиях:

цена за единицу товара $P_1 = 50$ долл./шт.;

$K_1 = 2$ евро за доллар.

В качестве конкурентного материала № 2 используется контракт на куплю-продажу товара F за фунты стерлингов, при этом соблюдаются следующие условия:

упаковка отвечает требованиям для перевозки только сухопутным транспортом;

товар поставлен без комплекта запасных частей.

При этих условиях:

цена за единицу товара $P_2 = 20$ ф. ст./шт.;

$K_2 = 4$ евро за фунт стерлингов.

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

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

сухопутным транспортом $S = 3$ долл./шт.

Стоимость полного комплекта запасных частей для каждой единицы товара:

$Z = 3$ ф. ст./шт.

Задание

Определить цену одной единицы товара F в евро в соответствии с условиями готовящегося контракта, используя данные конкурентных материалов № 1 и № 2.

Задача 2

Исходные данные

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

поставляемый товар должен быть обеспечен полным комплектом запасных частей.

В качестве конкурентного материала № 1 используется контракт на куплю-продажу товара F за доллары США, при этом соблюдаются следующие условия:

упаковка отвечает требованиям для перевозки только морским транспортом;

поставленный товар обеспечен полным комплектом запасных частей.

При этих условиях:

цена за единицу товара $P_1 = 60$ долл./шт.;

$K_1 = 4$ евро за доллар.

В качестве конкурентного материала № 2 используется контракт на куплю-продажу товара F за фунты стерлингов, при этом соблюдаются следующие условия:

упаковка отвечает требованиям для перевозки только сухопутным транспортом;

товар поставлен без комплекта запасных частей.

При этих условиях:

цена за единицу товара $P_2 = 70$ ф. ст./шт.;

$K_2 = 8$ евро за фунт стерлингов.

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

морским транспортом $m = 4$ ф. ст./шт.;

сухопутным транспортом $S = 6$ долл./шт.

Стоимость полного комплекта запасных частей для каждой единицы товара:

$Z = 6$ ф. ст./шт.

Задание

Определить цену одной единицы товара F в евро в соответствии с условиями готовящегося контракта, используя данные конкурентных материалов № 1 и № 2.

Задача 3

Приведение цены по варианту базисных условий

Исходные данные

Готовится контракт на куплю-продажу товара R на условиях FOB, валюта цены — евро;

Конкурентный материал № 1:

базисные условия — CFR;

цена товара $P_{к1(CFR)} = 100$ долл./шт.;

стоимость фрахта $F = 500$ долл.;

объем сделки $V_1 = 100$ т;

курс евро к доллару $K_1 = 2$ евро/долл.

Конкурентный материал № 2:

базисные условия EXW;

цена товара $P_{2(EXW)} = 45$ ф. ст./т;

транспортные расходы от завода до порта $T = 125$ ф. ст.;

объем сделки $V_2 = 50$ т;

курс евро к фунту стерлингов $K_2 = 4$ евро/ф. ст.

Задание

Определить цену товара R на условиях FOB $P_{(FOB)}$ в евро в двух вариантах:

по данным конкурентного материала № 1;

по данным конкурентного материала № 2.

Задача 4.

Исходные данные

Фирма K рассматривает коммерческие предложения трех фирм A , B , C о покупке интересующего ее оборудования. Фирмы A , B , C предлагают одинаковое оборудование, но цены у продавцов разные: $C_A = 300$ долл./шт.; $C_B = 260$ долл./шт.; $C_C = 320$ долл./шт.

/п	Условия продажи	Расходы, связанные с условиями	Наличие в коммерческом предложении этих условий продажи у фирмы		
			A	B	C
	Комплект запчастей	$r_1 = 40$ долл./шт.	+	-	+
	Доставка покупателю	$r_2 = 30$ долл./шт.	-	-	+
Прочие условия продажи во всех трех коммерческих предложениях совпали					

Задание

Выбрать для фирмы K наиболее выгодный ей по цене вариант покупки.

Ценовые предпочтения как способ защиты отечественного производства

Задача 5

Исходные данные

Американские компании — покупатели товара W покупают его у американских компаний — производителей этого товара по цене $C_1 = 200$ долл./шт., хотя иностранные компании-производители предлагают товар W по цене $C_2 = 190$ долл./шт.

Согласно закону США о ценовых предпочтениях американские компании имеют право заключать договора на покупку товара W у иностранных компаний только в том случае, если цены этих компаний ниже цен американских производителей товара W не меньше, чем на 6%.

Задание

Определить:

выгодно ли американской компании — покупателю покупать товар W

примет ли предложение американская компания-покупатель предложение иностранных компаний — производителей товара W ?

Расчет скользящих цен при внешнеторговых операциях

Задача 6

Исходные данные

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

$P_0 = 5000$ долл. — базисная цена единицы товара S (на дату заключения контракта);

$A = 30\%$ — доля сырья и материалов в базисной цене единицы товара S ;

$B = 50\%$ — доля заработной платы в базисной цене единицы товара S ;

$C = 20\%$ — доля неизменной части (прибыли, накладных расходов и пр.) единицы товара S ;

$a_0 = 350$ долл. — цена единицы сырья и материалов на дату заключения контракта;

$a_1 = 500$ долл. — цена единицы сырья и материалов на дату оплаты поставки товара S ;

$b_0 = 60$ долл. — дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату подписания контракта;

$b_1 = 65$ долл. — дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату оплаты поставки товара S .

Задание

Рассчитать цену единицы товара S на дату оплаты поставки товара. Сделать выводы

Расчет мировой цены сырья

Задача 7

Исходные данные

$P_{mk}^e = 120$ долл./т — цена, предлагаемая экспортером за медный концентрат.

$N_{MK} = 60\%$ — процентное содержание меди в медном концентрате, который предлагает экспортер.

$K_p = 10\%$ — коэффициент, учитывающий потери меди при переработке концентрата меди в медь самой высшей чистоты.

$S_n = 40$ долл./т — затраты на переработку одной тонны медного концентрата в чистую медь.

$P_m^m = 300$ долл./т — мировая цена за одну тонну чистой меди (определяется по котировкам Лондонской биржи цветных металлов).

Задание

Поскольку мировая цена на медный концентрат с разным содержанием меди не может определиться по котировкам Лондонской биржи цветных металлов, необходимо расчетным путем определить мировую цену за одну тонну предлагаемого экспортером медного концентрата.

Задача 8

Исходные данные

$P_{mk}^e = 250$ долл./т — цена, предлагаемая экспортером за медный концентрат.

$N_{MK} = 70\%$ — процентное содержание меди в медном концентрате, который предлагает экспортер.

$K_p = 15\%$ — коэффициент, учитывающий потери меди при переработке концентрата меди в медь самой высшей чистоты.

$S_n = 70$ долл./т — затраты на переработку одной тонны медного концентрата в чистую медь.

$P_m^m = 500$ долл./т — мировая цена за одну тонну чистой меди (определяется по котировкам Лондонской биржи цветных металлов).

Задание

Поскольку мировая цена на медный концентрат с разным содержанием меди не может определиться по котировкам Лондонской биржи цветных металлов, необходимо расчетным путем определить мировую цену за одну тонну предлагаемого экспортером медного концентрата. Сделать выводы.

Ценовые скидки

Задача 9

Исходные данные

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

при достижении в течение года объема покупки товара M не менее $N = 100$ ед. бонусная скидка составит $b = 10\%$ стоимости годовых покупок с учетом скидки «сконто»;

при оплате товара сразу после его отгрузки, а не через месяц после отгрузки (как это предусмотрено в контракте) скидка «сконто» составит $c = 5\%$ стоимости сделки.

Фактические условия поставок в течение года:

в первом квартале закуплено $N_1 = 30$ ед. товара M , партия оплачена через месяц после отгрузки;

во втором квартале закуплено $N_2 = 25$ ед. товара M , партия оплачена сразу после ее

отгрузки;

в третьем квартале закуплено $N_3 = 25$ ед. товара М, партия оплачена через месяц после отгрузки;

в четвертом квартале закуплено $N_4 = 30$ ед. товара М, партия оплачена сразу после отгрузки.

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

Задание

Рассчитать фактическую стоимость партий товара М, закупленных импортером в течение года.

Оценка влияния инфляции на реальную стоимость товарного кредита

Задача 10

Исходные данные

$K^n = 100$ тыс.руб. – стоимостная оценка товарного кредита на момент его предоставления

$T = 2$ года – срок действия товарного кредита.

$r = 10\%$ - годовой уровень инфляции.

Задание

Определить реальную стоимостную оценку товарного кредита на момент окончания срока предоставления.

Задача 11

Исходные данные

$K^n = 250$ тыс.руб. – стоимостная оценка товарного кредита на момент его предоставления

$T = 3$ года – срок действия товарного кредита.

$r = 15\%$ - годовой уровень инфляции.

Задание

Определить реальную стоимостную оценку товарного кредита на момент окончания срока предоставления. Сделать выводы.

Определение для экспортера «валютной» прибыли и приемлемого снижения уровня экспортной цены

Задача 12

Исходные данные

Американская фирма экспортирует в ФРГ товар продавая его по цене $P = 100$ евро/т.

Курс доллара по отношению к евро в:

t году $n_t = 2,5$ евро/долл.;

$(t + 3)$ году $n_{t+3} = 2$ евро/долл.

Задания

Определить в $(t + 3)$ году «валютную» прибыль экспортера за счет снижения курса национальной валюты.

Определить для $(t + 3)$ года приемлемый для экспортера уровень снижения экспортной цены за товар W в евро.

Выбор платежа для экспортера

Задача 13

Исходные данные

Экспортер поставляет товар М в количестве $N_M = 10\,000$ т по цене $C_1 = 100$ долл. США; получив за свой товар деньги, он стремится купить максимально возможное количество товара Р, цена которого $C^2_1 = 50$ долл. США за тонну, или $C^2_2 = 35$ ф. ст., или $C^2_3 = 85$ евро, или $C^2_4 = 100$ канадских долларов, или $C^2_5 = 270$ датских крон, или $C^2_6 = 300$ шведских крон.

Таблица 2

Наименование валют	Курсы валют (за 1 доллар США)	
	На момент подписания контракта	На момент платежа
Фунт стерлингов	$k^1_1 = 0,7$	$K^2_1 = 0,5$
Евро	$k^1_2 = 1,8$	$K^2_2 = 1,7$
Канадский доллар	$k^1_3 = 1,8$	$K^2_3 = 1,8$
Датская крона	$k^1_4 = 5,4$	$K^2_4 = 5,5$
Шведская крона	$k^1_5 = 6,0$	$K^2_5 = 6,1$

Задание

Определить лучшую валюту платежа для экспортера исходя из его стремления купить максимально возможное количество товара Р (в расчетах исходить из неизменности цены на товар Р).

Задача 14

Экспортер поставляет товар М в количестве $N_m = 18\,000$ т по цене $C_1 = 150$ долл. США; получив за свой товар деньги, он стремится купить максимально возможное количество товара Р, цена которого $C_{21} = 60$ долл. США за тонну, или $C_{22} = 45$ ф. ст., или $C_{23} = 95$ евро, или $C_{24} = 100$ канадских долларов, или $C_{25} = 280$ датских крон, или $C_{26} = 310$ шведских крон.

п/п	Наименование валют	Курсы валют (за 1 доллар США)	
		На момент подписания контракта	На момент платежа
1	1) долларах США:		
2	Фунт стерлингов	$k^1_1 = 0,8$	$K^2_1 = 0,6$
3	Евро	$k^1_2 = 1,9$	$K^2_2 = 1,8$
4	Канадский доллар	$k^1_3 = 1,9$	$K^2_3 = 1,8$
5	Датская крона	$k^1_4 = 4,5$	$K^2_4 = 5$
6	Шведская крона	$k^1_5 = 5$	$K^2_5 = 5,1$

Задание

Определить лучшую валюту платежа для экспортера исходя из его стремления купить максимально возможное количество товара Р (в расчетах исходить из неизменности цены на товар Р).

Валютный опцион покупателя

Задача 15

Исходные данные

$V_d = 200$ тыс. долл. — сумма контракта по закупке в США товара А на условиях товарного кредита (оплата через 3 мес. после поставки товара).

$n_t = 2$ евро/долл. — курс евро по отношению к курсу доллара США в момент t поставки товара А.

$P = 2000$ долл. — премия, уплачиваемая немецкой фирмой за приобретение опциона, т.е. права на продажу евро (в объеме стоимости контракта) по курсу n_t .

n_{t+3} — курс евро по отношению к курсу доллара США в момент оплаты товара А:

первый вариант: $n^1_{t+3} = 2,2$ евро/долл.;

второй вариант: $n^2_{t+3} = 1,8$ евро/долл.

Задание

Определить экономическую целесообразность соблюдения условий валютного опциона покупателя.

Задача 16

Исходные данные

$V_d = 100$ тыс. долл. — сумма контракта по закупке в США товара A на условиях товарного кредита (оплата через 3 мес. после поставки товара).

$n_t = 1$ евро/долл. — курс евро по отношению к курсу доллара США в момент t поставки товара A .

$P = 1000$ долл. — премия, уплачиваемая немецкой фирмой за приобретение опциона, т.е. права на продажу евро (в объеме стоимости контракта) по курсу n_t .

n_{t+3} — курс евро по отношению к курсу доллара США в момент оплаты товара A :

первый вариант: $n_{t+3}^1 = 1,2$ евро/долл.;

второй вариант: $n_{t+3}^2 = 1,8$ евро/долл.

Задание

Определить экономическую целесообразность соблюдения условий валютного опциона покупателя.

Тройной валютный арбитраж

Задача 17

Исходные данные

$V = 100\,000$ долл. — сумма, направляемая на совершение валютной операции.

$K_1 = 2$ ф. ст./долл. — курс английского фунта стерлингов по отношению к доллару США.

$K_2 = 1,8$ евро/ф. ст. — курс евро по отношению к английскому фунту стерлингов.

$K_3 = 3$ евро/долл. — курс евро по отношению к доллару США.

Примечание. K_1, K_2, K_3 — курсы, существующие одновременно на разных валютных рынках.

Задание

Используя различные курсы валют, провести операцию тройного валютного арбитража с целью получения прибыли в долларах.

Задача 15.2

Исходные данные

$V = 200\,000$ долл. — сумма, направляемая на совершение валютной операции.

$K_1 = 4$ ф. ст./долл. — курс английского фунта стерлингов по отношению к доллару США.

$K_2 = 2,8$ евро/ф. ст. — курс евро по отношению к английскому фунту стерлингов.

$K_3 = 6$ евро/долл. — курс евро по отношению к доллару США.

Примечание. K_1, K_2, K_3 — курсы, существующие одновременно на разных валютных рынках.

Определение кросс-курса валют

Задача 18

Исходные данные

$K_1 = 2,0$ ф. ст./долл. — курс английского фунта стерлингов по отношению к доллару США;

$K_2 = 3,2$ евро/долл. — курс евро по отношению к доллару США.

Задание

Определить кросс-курс евро по отношению к фунту стерлингов.

Изменение курсов валют вследствие неодинакового изменения ВВП и денежной массы в разных странах

Задача 19

Исходные данные

ВВП в России в течение 3 лет ежегодно растет на $n_k = 9\%$, в США на $n_A = 6\%$.

Объем денежной массы по номиналу в России растет в:

t году на $d_r^1 = 4,5\%$;

$(t + 1)$ году на $d_r^{t+1} = 3\%$;

$(t + 2)$ году на $d_r^{t+2} = 6\%$.

Объем денежной массы по номиналу в США растет в:

t году на $d_A^t = 3\%$;

$(t + 1)$ году на $d_A^{t+1} = 4\%$;

$(t + 2)$ году на $d_A^{t+2} = 2\%$.

Задание

Определить изменение курса рубля относительно доллара США в годы t , $(t + 1)$, $(t + 2)$.

Определение прибыли экспортера с учетом изменения курса валют

Задача 20

Исходные данные

Американская компания экспортирует в страны ЕС товар A , продавая его по цене $R_E = 20\,000$ евро/шт. При этом согласно контрактам, заключенным с европейскими фирмами на три года, цена P является твердой на эти годы.

Себестоимость производства товара A составляет $S = 20\,000$ долл./шт., она также все эти три года не меняется.

Курсы валют в:

t году $n_t = 1,5$ долл./евро;

$(t + 1)$ году $n_{t+1} = 1,4$ долл./евро;

$(t + 2)$ году $n_{t+2} = 1,6$ долл./евро.

Задание

Определить прибыль, которую экспортер получил в $t, (t + 1), (t + 2)$ годах с учетом изменения курса валют в эти годы.

Определить, как изменилась прибыль в $(t + 1)$ и $(t + 2)$ годах по сравнению с годом t за счет изменения курса валют.

Защита от валютных потерь с помощью прямой валютной оговорки

Задача 21

Исходные данные

В соответствии с условиями контракта валютой цены и валютой платежа является евро. Сумма платежа по контракту составляет 300 000 евро.

Задание

Защитить интересы компаний, заключивших контракт, от валютных потерь.

Защита выручки фирмы-экспортера от валютных потерь с помощью операции хеджирования (срочной сделки)

Задача 22

Исходные данные

По договору, заключенному в январе 2014 г., российская компания-экспортер M должна получить от своего зарубежного партнера в сентябре 2014 г. за поставленный ему товар $V = 300$ тыс. долл. США.

Задание

Определить, как компания M может защитить получаемую в сентябре 2014 г. сумму от невыгодного ей изменения курса доллара США относительно российского рубля с помощью срочной сделки.

Защита платежа фирмы-импортера от валютных потерь с помощью операции хеджирования (срочной сделки)

Задача 23

Исходные данные

По договору, заключенному в февраля 2014 г., российская компания-импортер $Я$ должна заплатить своему зарубежному партнеру в октябре 2014 г. за полученный от него товар $K = 400$ тыс. евро.

Задание

Определить, как компания Н может защитить уплачиваемую в октябре 2014 г. сумму от невыгодного ей изменения курса евро относительно российского рубля с помощью срочной сделки.

Задача 25

Организация ввозит на территорию России партию изделий из черных металлов (код ТН ВЭД ТС 7301 20 000 0 "Уголки, фасонные и специальные профили сварные, из черных металлов"). Таможенная стоимость партии составляет 100 000 евро и соответствует контрактной стоимости. Курс Банка России (условный) на дату принятия таможенной декларации - 39,5 руб/евро.

Согласно Единому таможенному тарифу ТС ставка пошлины в отношении этих товаров - 15%. Сбор за таможенное оформление - 7500 руб. НДС -20 %

Определить сумму таможенных платежей:

Таможенная стоимость в рублях равна _____

Таможенные платежи составят:

- таможенная пошлина _____;

- НДС _____.

Суммы таможенных платежей в графе 47 ДТ

47 Исчисление платежей	Вид	Основа начисления, руб.	Ставка	Сумма, руб.
	1010			
	2010			
	5010			
	Всего:			

Задача 26

Организация ввозит на территорию России партию изделий из черных металлов (код ТН ВЭД ТС 7301 20 000 0 "Уголки, фасонные и специальные профили сварные, из черных металлов"). Таможенная стоимость партии составляет 500 000 евро и соответствует контрактной стоимости. Курс Банка России (условный) на дату принятия таможенной декларации - 85,5 руб/евро. Согласно Единому таможенному тарифу ТС ставка пошлины в отношении этих товаров - 15%. Сбор за таможенное оформление - 9300 руб. НДС – 20%.

Определить внешнеторговую цену ввозимой партии товаров (в т.ч. сумму таможенных платежей).

Таможенная стоимость партии	
Курс Банка России (условный) на дату принятия таможенной декларации, руб./евро	
Согласно Единому таможенному тарифу ТС ставка пошлины в отношении этих товаров, %	
Таможенная стоимость, руб.	
Сумма таможенных платежей, в том числе:	
Сбор за таможенное оформление	
таможенная пошлина	
НДС	
Внешнеторговая цена ввозимой партии товаров	

Задача 27

Организация ввозит из Европы на территорию России партию алкогольной продукции в количестве 10 000 л (доля спирта 60%) по цене 20 евро за 0,7 литра. Таможенная стоимость партии соответствует контрактной стоимости. Курс Банка России (условный) на дату принятия

таможенной декларации - 90 руб./евро. Согласно Единому таможенному тарифу ТС ставка пошлины в отношении этих товаров - 15%. Сбор за таможенное оформление - 5500 руб. Ставка акциза — 400 руб. за 1 л безводного этилового спирта. НДС 20%.

Определить внешнеторговую цену ввозимой партии товаров.

Таможенная стоимость партии в евро	
Курс Банка России (условный) на дату принятия таможенной декларации, руб./евро	
Таможенная стоимость, руб.	
Согласно Единому таможенному тарифу ТС ставка пошлины в отношении этих товаров, %	
Сумма таможенных платежей, в том числе:	
Сбор за таможенное оформление	
таможенная пошлина	
Акциз	
НДС	
Внешнеторговая цена ввозимой партии товаров	

Тесты

1. Через цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом. Цена свидетельствует о равновесном состоянии или о наличии диспропорций на рынке товара. Цена здесь выполняет

- стимулирующую функцию
- функцию перелива капитала
- распределительную функцию
- информационную функцию
- регулирующую функцию (функция сбалансирования спроса предложения)

2. Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции

- учетно-измерительной
- регулирующей (сбалансирования спроса и предложения)
- стимулирующей
- распределительной

3. Одежда продается населению

- по оптовой цене
- по биржевой цене
- по трансфертной цене
- по розничной цене

4. Трансфертные цены являются разновидностью

- оптовой цены
- розничной
- закупочной
- мировой

5. Оптовая (отпускная) цена товара у производителя - 9 000 руб., сумма акциза - 1 000 руб., НДС - 18 %. Оптовая (отпускная) цена производителя с акцизом и НДС составляет

11 620 рублей

10869,57 рублей

11 800 рублей

8474,58 рублей

6. Эластичность спроса по цене - это зависимость
изменения дохода от цены
изменения спроса от изменения цены
изменения предложения от изменения цены
спроса от доходов

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

увеличение предложения на 6%

снижение выручки на 3%

увеличение выручки на 2,8%

увеличение объема спроса на 6%

8. Если бы эластичность спроса на определенный товар была нулевой, это означало бы, что

по текущим ценам можно продавать любое количество товара

данное количество товара будет куплено по сколь угодно высоким ценам

потребители готовы купить любой объем данного блага по любой цене

потребители не согласны, на изменение количества продаж сумок и цены

9. Спрос можно считать неэластичным, если
при существенном снижении цены спрос увеличивается незначительно
при несущественном снижении цены спрос увеличится значительно
при изменении цены спрос не изменится
при постоянной цене изменяется спрос

10. Особенность оптовых цен
назначаются на крупные партии товара
по такой цене товар продается промежуточному потребителю
по такой цене товар покупается для конечного потребления
по такой цене товар продается населению

11. По стадиям товародвижения товара выделяют
регулируемые цены
закупочные цены
скользящие цены

12. Продавцу в условиях инфляции более выгодна цена

твердая
подвижная
скользящая

13. Цена подвижная - это

цена, фиксированная в момент заключения договора, но может быть пересмотрена в дальнейшем

цена, ниже которой продавец не согласен продать свой товар, или цена, которую готов заплатить покупатель

цена, установленная при заключении договора и остающаяся неизменной в течение всего срока его действия

исчисление цены в момент исполнения договора путем пересмотра первоначальной договорной цены с учетом изменений в издержках производства за период времени, необходимый для изготовления продукции

14. Демпинговые цены – это цены

искусственно заниженные, возможно, ниже себестоимости

применяемые внутри фирмы

применяемые во внешнеторговом обороте

применяемые на предприятиях общественного питания

15. Согласно закону стоимости обмен товаров совершается в соответствии с

количеством затраченного на их производство общественно необходимого труда

количеством затраченного на их производство индивидуального труда

со сложившейся конъюнктурой рынка

объемом спроса

16. Цены товарных аукционов – это цены

цены публичной продажи по максимально предложенному уровню на предварительно осмотренную покупателем партию товаров (лот)

специально организованного, постоянно действующего оптового рынка массовых, качественно однородных, взаимозаменяемых товаров

рыночные реальных контрактов

особой формы специализированной торговли, которая основана на выдаче заказов на поставку товаров или получение подрядов на производство определенных работ по заранее объявленным условиям

17. Трансфертные цены – это цены

применяемые во внешнеторговом обороте

которые представляют собой единую цену для всех клиентов

применяемые внутри фирмы, то есть применяются при реализации продукции между подразделениями предприятия, а также разных фирм, входящих в одну ассоциацию

которые устанавливаются и регулируются Правительством РФ и федеральными органами исполнительной власти

18. Материальные затраты – 1 000 руб.; затраты на оплату труда – 1 000 руб.; амортизация – 200 руб.; прочие затраты - 800 руб., уровень рентабельности - 10%. Оптовая цена с НДС (18 %) будет равна

3 894 рублей

3 540 рублей

2 420 рублей

2 855,60 рублей

19. Товар поступает от предприятия-производителя непосредственно в торговую организацию. Свободная оптово-отпускная цена на товар 118 руб., в том числе НДС – 18 руб. Торговая надбавка (наценка) 30%. Розничная цена составляет

181 рублей

148 рублей

168,74 рублей

153,40 рублей

20. Снижение цены на товар приводит к росту выручки от продаж в случае
высокоэластичного спроса
низкоэластичного спроса
не приводит к увеличению выручки
нулевой эластичности

21. Если коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене больше нуля, то товары являются
взаимозаменяемыми
взаимодополняемыми
независимыми
нормальными

22. Если при снижении цены выручка уменьшается, то это
высокоэластичный спрос
низкоэластичный спрос
спрос с единичной эластичностью
спрос с положительной эластичностью

23. Если спрос на определенный товар X эластичен по цене, то уменьшение цены на него приведет к
росту расходов населения на товар X
снижению расходов населения на товар X
повышению спроса на товар X
снижению спроса на товар X

24. Спрос можно считать абсолютно неэластичным, если при существенном снижении цены спрос увеличивается незначительно

при несущественном снижении цены спрос увеличится значительно
при любом изменении цены спрос не изменится
при постоянной цене изменяется спрос

25. Скользящая цена - это цена достигшая прежнего уровня после ее понижения или повышения цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта учитывающая инфляцию совокупных издержек ниже которой продавец не согласен продать свой товар, или цена, которую готов заплатить покупатель

26. Одежда продается населению по оптовой цене
по биржевой цене
по трансфертной цене
по розничной цене

27. Не включается в свободную закупочную цену
оптовая отпускная цена
снабженческо-сбытовая надбавка
прибыль производителя
торговая надбавка

28. Если коэффициент эластичности спроса по цене равен 1,5, то снижение цены на 4% вызовет
увеличение доходов населения на 6%
снижение выручки на 3%
увеличение выручки на 2,8%
увеличение объема спроса на 6%

29. Рост производительности труда способствует
повышению цен
снижению цен
не оказывает никакого влияния на цены
повышению спроса

30. С помощью цены осуществляет распределение и перераспределение национального (чистого) дохода между отраслями экономики, регионами страны, фондом накопления и фондом потребления, различными формами собственности и социальными группами населения. Цена здесь выполняет функцию
учетно-измерительную
стимулирующую
регулирующую
распределительную

31. Функцией, показывающей, во что обходится обществу удовлетворение конкретной потребности в той или иной продукции, является

- учетно-измерительная функция
- стимулирующая функция
- функция перелива капитала
- распределительная функция

32. Снижение эластичности спроса по цене может быть достигнуто в результате

- активной рекламной компании
- снижения затрат на производство единицы продукции
- выгодного размещения предприятия
- повышения цен

33. Производитель считает возможным повышение цен, если

- стремится расширить свое присутствие на рынке
- имеет незанятые производственные мощности
- считает спрос неэластичным
- считает спрос эластичным

34. Твердая цена предусматривает

- исчисление цены в момент исполнения договора путем пересмотра первоначальной договорной цены
- фиксирование цены в момент исполнения договора
- установление цены в момент подписания договора и неизменность цены в течение всего срока поставки продукции по данному договору
- установление цены в момент подписания договора и возможное незначительное изменение цены в период поставки продукции по данному договору

35. Покупателю в условиях инфляции более выгодна

- твердая цена
- подвижная цена
- скользящая цена
- розничная цена

36. Термин «франко» показывает

- до какого пункта на пути продвижения товара от продавца к покупателю поставщик включает в цену транспортные расходы
- покупатель не несет ответственности и расходы по доставке товара
- цена контракта может изменяться в зависимости от цен, сложившихся на мировом рынке
- покупатель готов оплатить все расходы по доставке товара поставщиком до любого указанного поставщиком места

37. Оптовая (отпускная) цена товара у производителя без акциза и НДС - 1 000 руб., сумма акциза -30 руб., НДС - 18 %. Оптовая (отпускная) цена производителя с акцизом и НДС составляет

1 215,40 рублей

1 210 рублей

1 030 рублей

877,46 рублей

38. Себестоимость товара составляет - 12 000 руб., уровень рентабельности - 20%. Оптовая цена без НДС будет равна

14400 рублей

9600 рублей

10000 рублей

2400 рублей

39. На какую категорию товаров падает спрос при росте денежного дохода населения

товары первой необходимости

бытовые услуги

предметы роскоши

товары с единичной эластичностью спроса

40. Положительная перекрестная эластичность спроса по цене относиться к
к взаимозаменяемым товарам
к взаимодополняемым товарам
к благам, которые не являются ни взаимозаменяемыми, ни

взаимодополняемыми

к товарам первой необходимости

Тематика контрольных работ:

5 Внешнеторговая деятельность предприятий. Принципы формирования внешнеторговых цен.

6 Особенности ценообразования при различных моделях рынка.

7 Влияние рыночной экономики на ценообразование.

8 Система цен и взаимосвязь их при формировании.

9 Цены во внешней торговле.

10 Таможенная стоимость товара.

11 Формирование цен на импортируемую продукцию.

12 Формирование цен на экспортируемую продукцию.

13 Ценообразование во внешней торговле со странами ЕАЭС.

14 Влияние ВТО на политику ценообразования.

15 Виды и функции цен.

16 Регулирование цен.

17 Характеристика цен мирового рынка.

18 Методы и приемы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

19 Система органов государственной власти, осуществляющих внешнеторговую политику.

- 20 Государственный контроль ценообразования и применения цен.
- 21 Особенности формирования цен внешнеторговых сделок.
- 22 Формирование мировой цены на международных биржах.
- 23 Формирование мировой цены на международных торгах и международных товарных аукционах.
- 24 Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки.
- 25 Контроль таможенной стоимости товаров
- 26 Методы определения таможенной стоимости товаров
- 27 Затратные методы ценообразования.
- 28 Классификация цен
- 29 Рыночные методы ценообразования.
- 30 Взаимосвязь цен и налогов.
- 31 Воздействие валютного курса на рост цен и международную торговлю.
- 32 Взаимодействие цен с финансовой системой.
- 33 Сегментирование рынка.
- 34 Особенности ценовой стратегии организации.
- 35 Основные модели рынков и их классификация.
- 36 Взаимосвязь цен с экономическими категориями.
- 37 Государственная политика во внешней торговле.
- 38 Функции цен, их экономическая сущность. Состав и структура различных видов цен.
- 39 Мировые цены.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Формой контроля знаний по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле» являются две текущие аттестации в виде тестов и аттестация по дисциплине в виде экзамена.

<i>Неделя текущего / промежуточного контроля</i>	<i>Вид оценочного средства</i>	<i>Код компетенций, оцениваемых знания, умения, навыки</i>	<i>Содержание оценочного средства</i>	<i>Требования к выполнению</i>	<i>Срок сдачи (неделя семестра)</i>	<i>Критерии оценки по содержанию и качеству с указанием баллов</i>
<i>Неделя промежуточной аттестации (8)</i>	<i>Тестирование № 1</i>	<i>УК-9; ОПК-4</i>	<i>20 вопросов</i>	<i>Компьютерное тестирование. Время, отведенное на процедуру – 30 минут</i>	<i>Результаты тестирования предоставляются в день проведения процедуры</i>	<i>Неявка – 0. Неудовлетворительно – менее 50% правильных ответов Удовлетворительно – от 51% правильных ответов. Хорошо – от 70%. Отлично – от 90%.</i>
<i>Неделя промежуточной аттестации (16)</i>	<i>Тестирование № 2</i>	<i>УК-9; ОПК-4</i>	<i>20 вопросов</i>	<i>Компьютерное тестирование. Время, отведенное на процедуру – 30 минут</i>	<i>Результаты тестирования предоставляются в день проведения процедуры</i>	<i>Неявка – 0. Неудовлетворительно – менее 50% правильных ответов Удовлетворительно – от 51% правильных ответов.</i>

						Хорошо - от 70%. Отлично – от 90%.
16 неделя	экзамен	УК-9; ОПК-4	2 вопроса и задача	Экзамен проводится в устной форме, путем ответа на вопросы и решения задачи. Время отведенное на процедуру – 30 минут.	Результаты предоставляю тся в день проведения	Критерии оценки: «неудовлетворительно»: - демонстрирует частичные знания по темам - незнание основных понятий предмета - неумение использовать и применять полученные знания на практике - не работал на семинарских занятиях - не отвечает на вопросы в билете «удовлетворительно»: - ответ на 1 вопрос билета - работа на семинарских занятиях - знание основных понятий предмета «хорошо»: - ответ на вопросы билета и решение практической задачи - знание основных понятий предмета - работа на семинарских занятиях - знание основных научных теорий, изучаемых предметов «Отлично»: - ответ на вопросы билета и решение практической задачи - знание основных понятий предмета - работа на семинарских занятиях - знание основных научных теорий, изучаемых предметов - умение использовать и применять полученные знания на практике.

Итоговое начисление баллов по дисциплине осуществляется в соответствии с разработанной и внедренной балльно-рейтинговой системой контроля и

оценивания уровня знаний и внеучебной созидательной активности обучающихся, согласно приказу «О внедрении новой балльно-рейтинговой системы контроля и оценивания уровня знаний и внеучебной созидательной активности обучающихся» № 01-04/428 от 25 сентября 2020 г.

Тест для текущего контроля

Тест 1

1. Через цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом. Цена свидетельствует о равновесном состоянии или о наличии диспропорций на рынке товара. Цена здесь выполняет

- a) стимулирующую функцию
- b) функцию перелива капитала
- c) распределительную функцию
- d) информационную функцию
- e) регулирующую функцию (функция сбалансирования спроса предложения)

2. Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции

- a) учетно-измерительной
- b) регулирующей (сбалансирования спроса и предложения)
- c) стимулирующей
- d) распределительной

3. Отличительной чертой такой формы торговли как торги, является

- a) наличие в большинстве случаев многих покупателей и одного или нескольких продавцов
- b) заключение сделки купли-продажи крупных партий товаров, которые соответствуют установленным образцам и стандартам, цены на них устанавливаются в зависимости от реального спроса и предложения
- c) наличие нескольких продавцов и одного покупателя (заказчика), который из этих предложений выбирает наиболее выгодное, в том числе и по цене предложения
- d) отсутствие ответственности продавца за качество товара

4. Трансфертные цены являются разновидностью

- a) оптовой цены
- b) розничной
- c) закупочной
- d) мировой

5. Оптовая (отпускная) цена товара у производителя - 9 000 руб., сумма акциза - 1 000 руб., НДС - 18 %. Оптовая (отпускная) цена производителя с акцизом и НДС составляет

- a) 11 620 рублей
- b) 10869,57 рублей
- c) 11 800 рублей
- d) 8474,58 рублей

6. К органам валютного регулирования относятся:

- a) Банк России и Правительство Российской Федерации
- b) Банк России и ФТС
- c) Банк России, Федеральная таможенная служба, Федеральная

7. Необходимо ли регистрировать кредитный контракт, если он предполагает расчеты с иностранцем в рублях:

- a) Да
- b) Нет

8. Перерасчет валют в доллары США в целях таможенного декларирования осуществляется по курсу:

- a) Центрального банка
- b) Московской межбанковской валютной биржи
- c) Лондонской биржи

9. Инкотермс — это:

- a) Правила, определяющие условия поставки
- b) Правила формирования цены импортного товара
- c) Международные правила толкования торговых терминов

10. Эластичность спроса по цене - это зависимость

- a) изменения дохода от цены
- b) изменения спроса от изменения цены
- c) изменения предложения от изменения цены
- d) спроса от доходов

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

- a) увеличение предложения на 6%
- b) снижение выручки на 3%
- c) увеличение выручки на 2,8%
- d) увеличение объема спроса на 6%

12. Если бы эластичность спроса на определенный товар была нулевой, это означало бы, что

- a) по текущим ценам можно продавать любое количество товара
- b) данное количество товара будет куплено по сколь угодно высоким ценам
- c) потребители готовы купить любой объем данного блага по любой цене
- d) потребители не согласны, на изменение количества продаж сумок и цены

13. Спрос можно считать неэластичным, если

- a) при существенном снижении цены спрос увеличивается незначительно
- b) при несущественном снижении цены спрос увеличится значительно
- c) при изменении цены спрос не изменится
- d) при постоянной цене изменяется спрос

14. Особенность оптовых цен

- a) назначаются на крупные партии товара
- b) по такой цене товар продается промежуточному потребителю

- c) по такой цене товар покупается для конечного потребления
- d) по такой цене товар продается населению

15. По стадиям товародвижения товара выделяют

- a) регулируемые цены
- b) закупочные цены
- c) скользящие цены

16. Продавцу в условиях инфляции более выгодна цена

- a) твердая
- b) подвижная
- c) скользящая

17. Цена подвижная - это

- a) цена, фиксированная в момент заключения договора, но может быть пересмотрена в дальнейшем
- b) цена, ниже которой продавец не согласен продать свой товар, или цена, которую готов заплатить покупатель
- c) цена, установленная при заключении договора и остающаяся неизменной в течение всего срока его действия
- d) исчисление цены в момент исполнения договора путем пересмотра первоначальной договорной цены с учетом изменений в издержках производства за период времени, необходимый для изготовления продукции

18. Демпинговые цены – это цены

- a) искусственно заниженные, возможно, ниже себестоимости
- b) применяемые внутри фирмы
- c) применяемые во внешнеторговом обороте
- d) применяемые на предприятиях общественного питания

19. Согласно закону стоимости обмен товаров совершается в соответствии с:

- a) количеством затраченного на их производство общественно необходимого труда
- b) количеством затраченного на их производство индивидуального труда
- c) со сложившейся конъюнктурой рынка
- d) объемом спроса

20. Цены товарных аукционов – это цены

- a) цены публичной продажи по максимально предложенному уровню на предварительно осмотренную покупателем партию товаров (лот)
- b) специально организованного, постоянно действующего оптового рынка массовых, качественно однородных, взаимозаменяемых товаров
- c) рыночные реальных контрактов
- d) особой формы специализированной торговли, которая основана на выдаче заказов на поставку товаров или получение подрядов на производство определенных работ по заранее объявленным условиям

21. Трансфертные цены – это цены

- a) применяемые во внешнеторговом обороте
- b) которые представляют собой единую цену для всех клиентов
- c) применяемые внутри фирмы, то есть применяются при реализации продукции между подразделениями предприятия, а также разных фирм, входящих в одну ассоциацию

d) которые устанавливаются и регулируются Правительством РФ и федеральными органами исполнительной власти

22. Материальные затраты – 1 000 руб.; затраты на оплату труда – 1 000 руб.; амортизация – 200 руб.; прочие затраты - 800 руб., уровень рентабельности - 10%.

Оптовая цена с НДС (18 %) будет равна

- a) 3 894 рублей
- b) 3 540 рублей
- c) 2 420 рублей
- d) 2 855,60 рублей

23. Товар поступает от предприятия-производителя непосредственно в торговую организацию. Свободная оптово-отпускная цена на товар 118 руб., в том числе НДС – 18 руб. Торговая надбавка (наценка) 30%. Розничная цена составляет

- a) 181 рублей
- b) 148 рублей
- c) 168,74 рублей
- d) 153,40 рублей

24. Снижение цены на товар приводит к росту выручки от продаж в случае

- a) высокоэластичного спроса
- b) низкоэластичного спроса
- c) не приводит к увеличению выручки
- d) нулевой эластичности

25. Скользящая цена - это цена

- a) достигшая прежнего уровня после ее понижения или повышения
- b) цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта
- c) учитывающая инфляцию совокупных издержек
- d) ниже которой продавец не согласен продать свой товар, или цена, которую готов заплатить покупатель

26. Одежда продается населению

- a) по оптовой цене
- b) по биржевой цене
- c) по трансфертной цене
- d) по розничной цене

Тест 2

1. Если коэффициент эластичности спроса по цене равен 1,5, то снижение цены на 4% вызовет

- a) увеличение доходов населения на 6%
- b) снижение выручки на 3%
- c) увеличение выручки на 2,8%
- d) увеличение объема спроса на 6%

2. Вывоз ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработке в данной стране – это:

- a) экспорт
- b) импорт

- c) реэкспорт
- d) реимпорт

3. Какие базисные условия поставки используются для морского транспорта:

- a) DDP, EXW, FCA, CIP
- b) FCA, CIP, CPT
- c) CIF, FAS, CFR, FOB

4. При базисном условии CIF морская транспортировка осуществляется:

- a) на риск и за счет продавца
- b) на риск продавца, но за счет покупателя
- c) на риск покупателя, но за счет продавца
- d) на риск и за счет покупателя

5. Рост производительности труда способствует

- a) повышению цен
- b) снижению цен
- c) не оказывает никакого влияния на цены
- d) повышению спроса

6. С помощью цены осуществляет распределение и перераспределение национального (чистого) дохода между отраслями экономики, регионами страны, фондом накопления и фондом потребления, различными формами собственности и социальными группами населения. Цена здесь выполняет функцию

- a) учетно-измерительную
- b) стимулирующую
- c) регулирующую
- d) распределительную

7. Функцией, показывающей, во что обходится обществу удовлетворение конкретной потребности в той или иной продукции, является

- a) учетно-измерительная функция
- b) стимулирующая функция
- c) функция перелива капитала
- d) распределительная функция

8. Снижение эластичности спроса по цене может быть достигнуто в результате

- a) активной рекламной компании
- b) снижения затрат на производство единицы продукции
- c) выгодного размещения предприятия
- d) повышения цен

9. Твердая цена предусматривает

- a) фиксирование цены в момент исполнения договора
- b) установление цены в момент подписания договора и неизменность цены в течение всего срока поставки продукции по данному договору
- c) установление цены в момент подписания договора и возможное незначительное изменение цены в период поставки продукции по данному договору
- d) исчисление цены в момент исполнения договора путем пересмотра первоначальной договорной цены

10. Покупателю в условиях инфляции более выгодна

- a) твердая цена
- b) подвижная цена
- c) скользящая цена
- d) розничная цена

11. Термин «франко» показывает

- a) до какого пункта на пути продвижения товара от продавца к покупателю поставщик включает в цену транспортные расходы
- b) покупатель не несет ответственности и расходы по доставке товара
- c) цена контракта может изменяться в зависимости от цен, сложившихся на мировом рынке
- d) покупатель готов оплатить все расходы по доставке товара поставщиком до любого указанного поставщиком места

12. Оптовая (отпускная) цена товара у производителя без акциза и НДС - 1 000 руб., сумма акциза -30 руб., НДС - 18 %. Оптовая (отпускная) цена производителя с акцизом и НДС составляет

- a) 1 215,40 рублей
- b) 1 210 рублей
- c) 1 030 рублей
- d) 877,46 рублей

13. Себестоимость товара составляет - 12 000 руб., уровень рентабельности - 20%. Оптовая цена без НДС будет равна

- a) 14400 рублей
- b) 9600 рублей
- c) 10000 рублей
- d) 2400 рублей

14. На какую категорию товаров падает спрос при росте денежного дохода населения

- a) товары первой необходимости
- b) бытовые услуги
- c) предметы роскоши
- d) товары с единичной эластичностью спроса

15. Положительная перекрестная эластичность спроса по цене относится к:

- a) к взаимозаменяемым товарам
- b) к взаимодополняемым товарам
- c) к благам, которые не являются ни взаимозаменяемыми, ни взаимодополняемыми
- d) к товарам первой необходимости

16. На территории РФ расчеты в иностранной валюте между резидентами:

- a) Разрешены
- b) Запрещены
- c) Запрещены, за исключением некоторых операций

17. Каким документом установлен порядок оформления и предоставления документов валютного контроля?

- a) Инструкция Банка России N 181-И от 16.08.2017

- b) Приказ ГТК России №915 от 21.08.2003
- c) Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле»

18. Таможенная пошлина, подлежащая уплате при ввозе на территорию РФ объекта основных средств, относится (включается):

- a) На общехозяйственные расходы
- b) На финансовые результаты
- c) На первоначальную стоимость объекта основных средств
- d) На финансовые результаты, если пошлина уплачена после ввода объекта в состав основных средств

19. При исчислении суммы импортного НДС по подакцизным товарам, ввозимым на таможенную территорию РФ, налоговая база по НДС равна:

- a) Таможенная стоимость приобретенных товаров
- b) Таможенная стоимость приобретенных товаров + таможенная пошлина + сумма акциза
- c) Таможенная стоимость приобретенных товаров + таможенная пошлина

20. Документы, подтверждающие факт экспорта товаров, должны быть представлены в налоговый орган:

- a) В течение 90 дней
- b) В течение 60 дней
- c) В течение 180 дней

21. По какому курсу отражается контрактная стоимость экспортных товаров в момент перехода права собственности:

- a) По курсу ЦБ РФ
- b) По курсу уполномоченного банка
- c) По курсу ММВБ

22. Экспорт - это таможенный режим, при котором:

- a) Ввезенные на таможенную территорию товары остаются на этой территории без обязательства об их вывозе с этой территории
- b) Товары, находящиеся в свободном обращении на таможенной территории РФ, вывозятся с этой территории без обязательства об обратном ввозе
- c) Иностранские товары перемещаются по таможенной территории РФ под таможенным контролем между местом их прибытия на территорию РФ и местом их убытия с этой территории

23. В какой момент право собственности на экспортируемый товар переходит от продавца к покупателю?

- a) В момент отгрузки товара со склада продавца
- b) После пересечения таможенной границы РФ
- c) После оплаты отгруженного товара
- d) В зависимости от принятых по договору базисных условий поставки

24. При базисном условии FCA обязательства продавца считаются выполненными:

- a) при пересечении грузом поручней в порту погрузки
- b) при пересечении грузом поручней в порту выгрузки

- c) при передаче груза первому перевозчику в поименованном пункте
- d) после погрузки на транспортное средство в поименованном пункте

25. При базисном условии CFR морская транспортировка осуществляется:

- a) на риск и за счет продавца
- b) на риск продавца, но за счет покупателя
- c) на риск покупателя, но за счет продавца
- d) на риск и за счет покупателя

26. Применение в контрактах базисных условий поставки товара по «ИНКОТЕРМС» носит характер:

- a) факультативный
- b) обязательный
- c) обязательный или факультативный в зависимости от вида поставки
- d) обязательный или факультативный в зависимости от формы оплаты

Типовые вопросы, выносимые на экзамен

1. Условия и основные формы внешнеэкономической деятельности российских предприятий
2. Стратегия внешнеторговой деятельности хозяйствующего субъекта товарного рынка
3. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности
4. Экономическая эффективность внешнеторговой деятельности предприятия
5. Общая характеристика цен мирового рынка
6. Виды цен мирового рынка
7. Справочные цены, цены прейскурантов, каталогов, проспектов, цены предложений
8. Аукционные цены, биржевые цены, цены торгов
9. Расчетные цены
10. Цены фактических сделок
11. Соотношения между различными видами цен
12. Понятие представительной цены мирового рынка (мировой цены)
13. Методы и методология ценообразования
14. Механизм ценообразования в торговле
15. Методы и стратегии ценообразования
16. Факторы, влияющие на ценовую политику предприятия
17. Общая схема расчета цены
18. Затратные методы ценообразования
19. Рыночные методы определения цен
20. Особенности ценообразования на новые товары
21. Особенности формирования цен внешнеторговых сделок
22. Методы формирования контрактных цен
23. Формирование цен на экспортируемую продукцию
24. Формирование цен на импортируемую продукцию
25. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию

26. Влияние базисных условий поставки на цену товаров
27. Таможенные платежи в составе внешнеторговых цен
28. Обоснование контрактных цен на базе конкурентных материалов
29. Ценовая политика внешнеторгового контракта
30. Контрактная цена и правила ее фиксации
31. Источники информации о ценах мирового рынка
32. Определение контрактных цен на основе использования конкурентных материалов
33. Основные этапы определения и проверки цен во внешнеторговых контрактах
34. Правила выбора контрактных цен при торговле сырьевыми и продовольственными товарами
35. Особенности выбора контрактных цен при поставках машинно-технической продукции
36. Особенности формирования контрактных цен при заключении контрактов купли-продажи товаров массового спроса
37. Воздействие государства на внешнеторговую деятельность
38. Методы и приемы государственного регулирования внешнеторговой деятельности
39. Косвенные налоги в составе цены: Характеристика косвенных налогов как элементов цены.
40. Технология включения налогов в состав цены
41. Посреднические надбавки в системе цен. Экономическая сущность посреднических надбавок
42. Особенности включения в цены посреднических надбавок
43. Цены на мировых товарных рынках
44. Понятия «мировой товарный рынок» и «мировая цена».
45. Классификация ценообразующих факторов
46. Ценообразование на мировых товарных рынках различных типов
47. Виды мировых цен и источники информации о мировых ценах
48. Классификация мировых цен
49. Источники информации о мировых ценах
50. Система контрактных цен на экспортную и импортную продукцию
51. Методы и практика формирования внешнеторговых цен
52. Особенности использования "Инкотермс" для определения цены сделки
53. Методы установления цен на импортируемую продукцию
54. Анализ эффективности внешнеторговых сделок
55. Таможенная стоимость и таможенные платежи в структуре внешнеторговых цен
56. Формирование внутренних цен на импортируемую продукцию

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

***ИНСТИТУТ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА
И ИНЖЕНЕРНОГО БИЗНЕСА***

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФИНАНСОВ И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ
ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Специальность: 38.05.02 «Таможенное дело»

Специализация: Логистика в таможенном деле

Уровень высшего образования: специалитет

Квалификация (степень) выпускника: специалист таможенного дела

Форма обучения: очная, заочная

1. Общие положения

Целью изучения дисциплины является подготовка специалистов для работы в области таможенного регулирования и таможенного дела, формирование у студентов комплексного представления о сущности и видах мировых цен, особенностях их формирования во внешней торговле.

Основными **задачами** дисциплины являются изучение:

- механизма ценообразования;
- организационно-экономических аспектов подготовки внешнеторговой сделки;
- принципов установления цены на товар в зарубежных фирмах-производителях;
- технологии формирования цен внешнеторговой сделки, таможенной стоимости, ее структуры;
- необходимости и условий применения различных методов ценообразования.

2. Указания по проведению практических (семинарских) занятий

Форма проведения всех практических (семинарских) занятий – беседа;

План семинарских занятий:

Тема 1. Введение. Основы и методология. Формирование цены внешнеторговой сделки. Продолжительность занятия –7/2 ч.

Семинар 1. Методология ценообразования

Вопросы для обсуждения:

1. Общее понятие о цене и ценообразовании.
2. Сущность и цели политики цен предприятия.
3. Факторы, влияющие на политику цен предприятия.
4. Система цен и взаимосвязь их при формировании.
5. Индексы цен.

Семинар 2. Формирование цены внешнеторговой сделки.

Вопросы для обсуждения:

1. Стоимость товара и цена внешнеторговой сделки.
2. Влияние мировых цен на цены внешнеторговых сделок.
3. Принципы установления цены на товар в зарубежной фирме-производителе.
4. Документальное обеспечение подготовки и реализации внешнеторговой сделки.

Тема 2. Таможенная оценка в мировой и отечественной практике. Продолжительность занятия –8/2 ч.

Семинар 3. Системы таможенной оценки.

Вопросы для обсуждения:

1. Основные стадии развития системы таможенной оценки в странах ЕС.
2. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ).
3. Всемирная торговая организация (ВТО).
4. Принципы и цели таможенной оценки в РФ.

Семинар 4. Методы определения таможенной стоимости товара.

Вопросы для обсуждения:

1. Метод 1: по стоимости сделки с ввозимыми товарами.
2. Метод 2: по стоимости сделки с идентичными ввозимыми товарами.
3. Метод 3: по стоимости сделки с однородными ввозимыми товарами.
4. Метод 4: вычитания.
5. Метод 5: сложения.
6. Метод 6: резервный.

Семинар 5. Классификация методов таможенной оценки.

Вопросы для обсуждения:

1. Таможенный кодекс: порядок определения и заявления таможенной стоимости товаров.
2. Таможенная стоимость: общая структура и основные элементы; цена сделки, дополнительные начисления и разрешенные вычеты.
3. Декларация таможенной стоимости: назначение и общие условия заполнения.
4. Корректировка таможенной стоимости: назначение, случаи заполнения формы корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей.

Тема 3. Принятие решения о правильности определения таможенной стоимости. Алгоритм контроля таможенной стоимости товаров. Продолжительность занятия –10/2 ч.

Семинар 6. Принятие решения о правильности определения таможенной стоимости.

Вопросы для обсуждения:

1. Анализ решений по таможенной стоимости, принимаемых таможенным органом.
2. Документы, представляемые участниками ВЭД.
3. Правовые проблемы содержания документов, представляемых участниками ВЭД для подтверждения таможенной стоимости.

Семинар 7. Алгоритм контроля таможенной стоимости товаров.

Вопросы для обсуждения:

1. Постановка задачи.
2. Выявление и описание проблемной ситуации.
3. Формирование и оценка решений.

Тема 4. Вопросы информационного обеспечения технологии контроля таможенной стоимости товара. Продолжительность занятия –7/2 ч.

Семинар 8. Характеристика технологии контроля таможенной стоимости товара.

Вопросы для обсуждения:

1. Информационные источники для определения таможенной стоимости товара.
2. Анализ источников ценовой информации.
3. Анализ ценовых уровней и определение таможенной стоимости на примере какао-бобов и продуктов их переработки на основе биржевых котировок.
4. Методика расчета таможенной стоимости на основе цены импортного товара, проданного на внутреннем рынке.

Семинар 9. Цена товара внешнеторговой сделки.

Вопросы для обсуждения:

1. Общее понятие о цене и ценообразовании.
2. Стоимость товара и цена внешнеторговой сделки.
3. Влияние мировых цен на цены внешнеторговых сделок.
4. Принципы установления цены на товар в зарубежной фирме-производителе.
5. Документальное обеспечение подготовки и реализации внешнеторговой сделки.

3. Указания по проведению лабораторного практикума

Не предусмотрено учебным планом

4. Указания по проведению самостоятельной работы студентов

№ п/п	Наименование блока (раздела) дисциплины	Виды СРС
1.	Общая теория и методология ценообразования	Самостоятельное изучение тем: Тема 1. Введение. Понятие и виды цен. Система цен. Тема 2. Функции цен их экономическая сущность Тема 3. Регулирование цен Подготовка рефератов по примерным темам: 1.Общее понятие о цене и ценообразовании. 2.Особенности ценообразования при различных моделях рынка: цены в условиях чистой монополии 3.Влияние рыночной экономики на ценообразование. 4.Необходимая информация для принятия решений по стратегии ценообразования. 5.Система цен и взаимосвязь их при формировании 6.Затратные методы ценообразования (метод полных издержек). 7.Затратные методы ценообразования (метод прямых затрат). 8.Региональная дифференциация цен. 9.Классификация цен при выпуске нового товара.

		<p>10. Затратные методы ценообразования (метод предельных затрат)</p> <p>11. Классификация цен по способу их фиксации.</p> <p>12. Затратные методы ценообразования (метод анализа безубыточности).</p> <p>13. Классификация цен по степени обоснованности.</p> <p>14. Рыночные методы ценообразования.</p> <p>15. Виды скидок.</p> <p>16. Нелинейное ценообразование как форма дифференциации цен.</p> <p>17. Параметрические методы ценообразования.</p> <p>18. Трансфертное ценообразование.</p> <p>19. Краткосрочная временная дифференциация цен.</p> <p>20. Ценностное ценообразование.</p> <p>21. Взаимосвязь цен и налогов.</p> <p>22. Воздействие валютного курса на рост цен и международную торговлю.</p> <p>23. Взаимодействие цен с финансовой системой.</p> <p>24. Классификация цен в соответствии с обслуживаемой сферой товарного обращения (оптовые цены на продукцию промышленности).</p> <p>25. Структура свободно – отпускной цены производителя.</p>
2	<p>Методы ценообразования в ВЭД</p>	<p>Самостоятельное изучение тем:</p> <p>Самостоятельное изучение тем:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Особенности ценообразования при различных моделях рынка: цены в условиях чистой монополии 2. Влияние рыночной экономики на ценообразование. 3. Система цен и взаимосвязь их при формировании 4. Методы ценообразования. 5. Косвенные налоги в составе цены: Характеристика косвенных налогов как элементов цены. Технология включения налогов в состав цены 6. Посреднические надбавки в системе цен. Экономическая сущность посреднических надбавок 7. Особенности включения в цены посреднических надбавок 8. Цены на мировых товарных рынках 9. Понятия «мировой товарный рынок» и «мировая цена». Классификация ценообразующих факторов 10. Ценообразование на мировых товарных рынках различных типов 11. Виды мировых цен и источники информации о мировых ценах 12. Классификация мировых цен 13. Источники информации о мировых ценах 14. Система контрактных цен на экспортную и импортную продукцию 15. Методы и практика формирования внешнеторговых цен 16. Структура и классификация внешнеторговых договоров (контрактов). 17. Особенности использования "Инкотермс" для определения цены сделки 18. Методы установления цен на экспортируемую продукцию 19. Методы установления цен на импортируемую продукцию 20. Анализ эффективности внешнеторговых сделок 21. Таможенная стоимость и таможенные платежи в структуре внешнеторговых цен 22. Таможенная стоимость 23. Таможенные платежи 24. Формирование внутренних цен на импортируемую продукцию

		<p>25. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности фирмы</p> <p>26. Ценовая политика фирмы и ее сущность. Цели и виды ценовой политики</p> <p>27. Ценовые стратегии: Сущность и виды ценовых стратеги. Основные этапы разработки ценовых стратегий</p> <p>28. Методы ценообразования внешнеторговых цен</p> <p>29. Система методов ценообразования</p> <p>30. Классификация методов ценообразования</p> <p>31. Расчетные методы ценообразования</p> <p>32. Рыночные методы ценообразования</p> <p>33. Особенности применения методов ценообразования</p> <p>34. во внешнеэкономической деятельности</p> <p>35. Ценовые надбавки и скидки</p> <p>36. Система органов государственной власти, осуществляющих внешнеторговую политику в Российской Федерации</p> <p>37. Валютное регулирование и валютный контроль в Российской Федерации</p> <p>38. Государственный контроль ценообразования и применения цен</p> <p>39. Налоговый контроль ценообразования в Российской Федерации</p> <p>40. Контроль правильности определения таможенной стоимости таможенными органами</p>
--	--	---

5. Указания по написанию контрольных работ

Учебным планом данного курса для специалистов очной и заочной формы обучения предусмотрено написание контрольной работы, что является одним из условий успешного освоения ими основных положений данной дисциплины и служит допуском к зачету по курсу во время зачетной сессии.

Задания в контрольной работе разрабатываются преподавателем кафедры «Финансы и бухгалтерский учет» МГОТУ.

Цель выполняемой работы: Продемонстрировать знания и умения в области изучаемой дисциплины, а также в сфере исследования, анализа и интерпретации полученных данных; показать умения в области систематизирования и обобщения изучаемой информации.

Основные задачи выполняемой работы:

1. Закрепление полученных ранее теоретических знаний;
2. Выяснение подготовленности специалиста к будущей практической работе.

Процесс написания контрольной работы делится на следующие этапы:

1. Определение установленной темы контрольной работы.
2. Изучение литературы, относящейся к теме контрольной работы.
3. Оформление контрольной работы.
4. Представление ее на кафедру для регистрации.
5. Защита контрольной работы.

Подготовку контрольной работы следует начинать с повторения соответствующих разделов учебника, учебных пособий, конспектов лекций

5.1. Требования к структуре.

Структура контрольной работы должна способствовать раскрытию темы: иметь титульный лист, содержание, введение, основную часть, заключение, список литературы.

5.2. Требования к содержанию (основной части).

1. Во введении обосновывается актуальность темы, определяется цель работы, задачи и методы исследования.

2. При определении целей и задач исследования необходимо правильно их формулировать. Так, в качестве цели не следует употреблять глагол «сделать». Правильно будет использовать глаголы: «раскрыть», «определить», «установить», «показать», «выявить» и т.д.

3. Основная часть работы включает 2 - 4 вопроса, каждый из которых посвящается решению задач, сформулированных во введении, и заканчивается констатацией итогов.

4. Приветствуется иллюстрация содержания работы таблицами, графическим материалом (рисунками, схемами и т.п.).

5. Необходимо давать ссылки на используемую литературу.

6. Заключение должно содержать сделанные автором работы выводы, итоги исследования.

7. Вслед за заключением идет список литературы, который должен быть составлен в соответствии с установленными требованиями. Если в работе имеются приложения, они оформляются на отдельных листах, и должны быть соответственно пронумерованы.

В содержании контрольной работы необходимо показать знание рекомендованной литературы по данному заданию, при этом правильно пользоваться первоисточником и избегать чрезмерного цитирования. При использовании цитат необходимо указывать точные ссылки на используемый источник: указание автора (авторов), название работы, место издания, страницы.

Кроме основной литературы рекомендуется использовать дополнительную литературу и источники сети Интернет (с детальным указанием сайта, т.е. копирование ссылки и даты обращения). Если в период выполнения контрольной работы были приняты новые законы или нормативно-правовые акты, относящиеся к излагаемой теме, их необходимо изучить и использовать при ее выполнении.

Важно обратить внимание на различные концептуальные подходы по исследуемой тематике.

В конце контрольной работы приводится полный библиографический перечень использованных нормативно-правовых актов (если они использовались) и источников.

Оформление библиографического списка осуществляется в соответствии с установленными нормами и правилами ГОСТ.

Порядок выполнения контрольной работы:

Контрольная работа излагается логически последовательно, грамотно, разборчиво. Работа должна иметь титульный лист. Титульный лист содержит: полное название высшего учебного заведения; кафедры, реализующей данную дисциплину; название (тема) контрольной работы; фамилию, инициалы и номер

группы автора; фамилию, инициалы, должность, ученое звание и учёная степень научного руководителя (преподавателя), проверяющего контрольную работу.

На следующем листе излагается план контрольной работы, который включает в себя: название всех разделов, введение и заключение, а также список литературы. Излагая вопрос (раздел) каждый смысловой абзац необходимо начать с красной строки. Закончить изложение вопроса следует выводом, итогом по содержанию данного раздела.

В конце работы ставится подпись студента и дата сдачи. Страницы контрольной работы должны быть пронумерованы. Номер страницы ставится в нижнем правом углу.

5.3. Требования к оформлению.

Объем контрольной работы должен составлять 10-15 страниц машинописного текста. Размер шрифта №14 (Times New Roman), полуторный интервал, стандартный лист формата А4. Поля: верхнее -20 мм, нижнее-20 мм, левое -30 мм, правое -15 мм.

Дополнительно контрольная работа может иметь приложения (схемы, графики, диаграммы).

По всем возникающим вопросам обучающемуся следует обращаться за консультацией на кафедру. Срок выполнения контрольной работы определяется кафедрой. Срок проверки контрольной работы – 3 дня с момента необходимой фиксированной даты сдачи.

Порядок защиты контрольной работы:

Контрольная работа подлежит обязательной защите. В установленной преподавателем срок студент должен сдать контрольную работу и быть готов ответить на вопросы и замечания. Оценка работы производится по четырех балльной системе: «Отлично», «Хорошо», «Удовлетворительно», «Неудовлетворительно».

После сдачи работы не возвращаются и хранятся в фонде кафедры.

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

Основная литература:

1. Ценообразование : учебник / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова [и др.] ; под ред. В.А. Слепова. — 3-е изд. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2022. — 304 с. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1840489>
2. Сберегаев, Н. А. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий : учеб. пособие / Н.А. Сберегаев. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 369 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5d1079ac8c1761.83268601. - ISBN 978-5-16-014202-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/959007>

Дополнительная литература:

1. Ценообразование: Учебно-практическое пособие / Шуляк П.Н., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2018. - 196 с.: ISBN 978-5-394-01387-4 <http://znanium.com/bookread2.php?book=342026>
2. Делятицкая, А. В. Ценообразование : конспект лекций / А. В. Делятицкая. - Москва : РГУП, 2018. - 56 с. - ISBN 978-5-93916-721-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1196318>.

7.Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Интернет-ресурсы:

1. ЭБС «Университетская библиотека on-line»
2. www.consultant.ru ;
3. www.garant.ru.
6. <https://customs.gov.ru/>
7. <http://vch.ru/>
8. <https://znanium.com/>

8.Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Перечень программного обеспечения:MS Office.

Информационные справочные системы:

1. Ресурсы информационно-образовательной среды Технологического университета
2. Рабочая программа и методическое обеспечение по дисциплине.
3. Информационно – справочные (правовые) системы:
 - «Гарант» (<http://www.garant.ru/>);
 - «Консультант Плюс» (<http://www.consultant.ru>).