

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Минцаев М.М. (Шаварш)

Должность: Ректор

Дата подписания: 05.06.2022 19:21:12

Уникальный программный ключ:

236bcc35c296f119d6aafdc22836b21db52dbc07971e86865a5825f9fa4304cc

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ АКАДЕМИКА М.Д.МИЛЛИОНЩИКОВА»**

**Информационное право и юриспруденция**

УТВЕРЖДЕН

на заседании кафедры

«07» 09 2022 г., протокол №1

Заведующий кафедрой



М. А. Абдулкадырова

(подпись)

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

**«Практикум по обоснованию контрактных цен»**

**Специальность**

30.05.02 Таможенное дело

**Специализация**

Таможенное дело

**Квалификация выпускника**

Специалист таможенного дела

Составитель



**М.С.Рабуева**

**Грозный – 2022**

**ПАСПОРТ**  
**ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**  
**Практикум по обоснованию контрактных цен**  
(наименование дисциплины)

| №<br>п/п | Контролируемые разделы (темы)<br>дисциплины                                                             | Код<br>контролируемой<br>компетенции<br>(или ее части) | Наименование<br>оценочного средства                      |                                                    |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
|          | 1 семестр                                                                                               |                                                        |                                                          |                                                    |
|          | Модуль 1. Теоретические основы<br>ценообразования.                                                      |                                                        |                                                          | Контрольная работа (первая<br>рубежная аттестация) |
| 1        | Тема 1.1 Особенности<br>ценообразования в международной<br>торговле                                     | ПК – 6 ( ПК – 6.2).                                    | Фронтальный опрос,<br>блиц-опрос                         |                                                    |
| 2        | Тема 1.2. Методы формирования<br>контрактных цен товары                                                 | ПК – 6 (ПК – 6.2;)                                     | Фронтальный опрос,<br>блиц-опрос.<br>Решение задач       |                                                    |
| 3        | Тема 1.3. Внешняя торговля и цены                                                                       | ПК – 6 (ПК – 6.2;)                                     | Фронтальный опрос,<br>блиц-опрос.<br>Решение задач.      |                                                    |
| 4        | Тема 1.4. Специфика внесения<br>коммерческих поправок в<br>контрактные цены                             | ПК – 6(ПК – 6.2;)                                      | Фронтальный опрос,<br>блиц-опрос                         | Контрольная работа (вторая рубежная аттестация)    |
| 5        | Тема 1.5. Воздействие государства<br>на внешнеторговую деятельность                                     | ПК – 6 (ПК – 6.2;)                                     | Фронтальный опрос,<br>блиц-опрос                         |                                                    |
| 6        | Тема 1.6. Маркетинг и логистика в<br>системе ценообразования во<br>внешней торговле                     | ПК – 6 (ПК – 6.2;)                                     | Фронтальный опрос,<br>блиц-опрос                         |                                                    |
| 7        | Тема 1.7. Ценовая политика и<br>стратегии ценообразования<br>внешнеторговой деятельности<br>предприятий | ПК – 6 (ПК – 6.2;)                                     | Фронтальный опрос,<br>блиц-опрос                         |                                                    |
|          | 2 семестр                                                                                               |                                                        |                                                          |                                                    |
|          | Модуль 2. Формирование<br>контрактных цен во внешней<br>торговле                                        |                                                        |                                                          |                                                    |
| 1        | Тема 2.1 Классификация и этапы<br>формирования контрактных цен                                          | ПК – 6 (ПК – 6.2;)                                     | Фронтальный опрос,<br>блиц-опрос.                        | Контрольная работа (вторая рубежная аттестация)    |
| 2        | Тема 2.2. Контрактная цена – база<br>для определения таможенной<br>стоимости и таможенных платежей      | ПК – 6 (ПК – 6.3)                                      | Фронтальный опрос,<br>блиц-опрос.<br>Ситуационные задачи |                                                    |

|   |                                                                                               |                   |                                                     |  |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------------------------------------|--|
| 3 | Тема 2.3 Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки               | ПК – 6 (ПК – 6.3) | Фронтальный опрос, блиц-опрос. Ситуационные задачи. |  |
| 4 | Тема 2.4. Контрактная цена –основа расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок | ПК – 6 (ПК – 6.3) | Фронтальный опрос, блиц-опрос                       |  |
| 5 | Тема 2.5. Специфика ценообразования отдельных групп товаров во внешней торговле.              | ПК – 6 (ПК – 6.3) | Фронтальный опрос, блиц-опрос                       |  |
| 6 | Тема 2.6. Документарное обеспечение процесса формирования контрактной цены                    | ПК – 6 (ПК – 6.3) | Фронтальный опрос, блиц-опрос                       |  |
| 7 | Тема 2.7. Контроль таможенной стоимости товаров                                               | ПК – 6 (ПК – 6.3) | Фронтальный опрос, блиц-опрос                       |  |
| 8 | Тема 2.8. Корректировка таможенной стоимости                                                  | ПК – 6 (ПК – 6.3) | Фронтальный опрос, блиц-опрос                       |  |

## ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

| №<br>п/п | Наименование<br>оценочного<br>средства | Краткая характеристика<br>оценочного средства                                                                                                                                                                                                              | Представление<br>оценочного средства<br>в фонде               |
|----------|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| 1        | <i>Устный опрос</i>                    | Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное (практическое) занятие в виде опроса тем, заданных преподавателем обучающимся.                                                             | Вопросы по темам /<br>разделам<br>дисциплины                  |
| 2        | <i>Контрольная работа</i>              | Средство оценивания умений и навыков применения изученного теоретического материала для решения практических задач и разбора ситуаций, организованное как учебное (практическое) занятие в виде выполнения письменной контрольной работы по избранной теме | Темы контрольных<br>работ и комплект задач                    |
| 3        | <i>Тесты</i>                           | Средство проверки полученных знаний по пройденным темам или разделам учебной дисциплины.                                                                                                                                                                   | Комплект тестовых<br>заданий по вариантам                     |
| 4        | <i>Реферат</i>                         | Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по решению определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.                                                                                | Темы рефератов                                                |
| 5        | <i>Экзамен</i>                         | Итоговая форма оценки знаний                                                                                                                                                                                                                               | Вопросы к экзамену,<br>комплект<br>экзаменационных<br>билетов |
|          |                                        |                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                               |

## 1. Устный опрос

---

### Примеры типовых заданий для практических занятий (модуль1).

---

**Типовые оценочные материалы по теме 2 «Методы формирования контрактных цен товары».**

Вопросы для устного опроса:

1. Состав и структура себестоимости
2. Классификация затрат
3. Удельная стоимость товара
4. График точки безубыточности
5. Инвестиции в ценообразование
6. Виды спроса и их роль в ценообразования
7. Влияние конкуренции на ценообразование

**Пример.**

Задача 1. «Калькуляция затрат по видам на примере перевозки грузовым автомобилем»

Основная задача заключается, что бы студент не только умел отличать типы затрат, но и рассчитывать себестоимость.

Для примера взято автотранспортное предприятие (АТП), в котором нужно рассчитать затраты за месяц. Пример основных затрат для АТП приведен в таблице.

Таблица 1 - Основные затраты АТП

| Тип затрат                         | Вид затрат                  | Приблизительные данные |
|------------------------------------|-----------------------------|------------------------|
| Топливо на 1 км                    | <i>переменные</i>           | 15                     |
| ТО и ремонт на 1 км                | <i>переменные</i>           | 3,5                    |
| Колеса на 1км                      | <i>переменные</i>           | 2,5                    |
| Амортизация на 1 км                | <i>переменные</i>           | 8,8                    |
| Прочие расходы на1 км              | <i>переменные</i>           | 2                      |
| З/п водителя(месяц с отчислениями) | <i>постоянно-переменные</i> | 40000+4р/км            |
| Платон                             | <i>переменные</i>           | 2,34                   |
| Страховка ОСАГО (год)              | <i>постоянные</i>           | 30000                  |
| Транспортный налог (год)           | <i>постоянные</i>           | 32000                  |
| Управленческие затраты в месяц     | <i>постоянные</i>           | СЧ 00 000              |

|                              |                   |          |
|------------------------------|-------------------|----------|
| Коммерческие затраты в месяц | <i>постоянные</i> | СЧ 0 000 |
|------------------------------|-------------------|----------|

Плановый пробег = 16000 км. в месяц (q)

СЧ = выдается преподавателем и учитывает количество АТС ( $N_{\text{АТС}}$ )

$$Q = q * N_{\text{АТС}}$$

### **Определить:**

#### *1. Постоянные затраты FC за месяц*

Обратите внимание:

— данные страховки ОСАГО и транспортного налога даны на одно АТС в год.  
Остальные в месяц.

— количество водителей принимаем равным АТС с окладом 40000 в месяц

#### *2. Удельно-постоянные расходы AFC*

#### *3. Удельно-переменные затраты AVC*

#### *4. Переменные затраты VC за месяц*

#### *5. Полные затраты TC за месяц*

#### *6. Удельные затраты ATC*

### *Задача 2 «Определение цены методом полных издержек»*

Метод, основывается на полных издержках или полных удельных издержках и является одним из самых часто встречаемых в российской практике.

Суть метода, состоит в добавлении к полным удельным издержкам надбавки, чаще всего в виде процента прибавочной стоимости (или прибыли).

$$P = \frac{VC+FC}{Q} * \left(1 + \frac{R}{100}\right) = ATC * \left(1 + \frac{R}{100}\right) \quad (1)$$

где P — продажная цена;

Q — объем продаж;

R — ожидаемая (нормативная) рентабельность, %;

VC — переменные затраты;

FC — постоянных затраты.

ATC — удельные общие затраты

**ЗАДАНИЕ.** Для производства 300 булок подольского хлеба предприятием закуплено сырья на сумму 1000 рублей с учетом НДС. Издержки производства хлеба предприятием (без НДС) помимо затрат на сырье – 300 рублей. Прибыль устанавливается предприятием в размере 20% от совокупных издержек. Ставка НДС на хлеб – 10%. Определите свободную отпускную цену промышленности на хлеб.

**РЕШЕНИЕ.** Отпускная цена промышленности складывается из суммы себестоимости, прибыли предприятия, акциза (по подакцизным товарам) и налога на добавленную стоимость (НДС).

Рассчитаем стоимость сырья без НДС:  $(1000 \text{ руб.} \times 100\%) : 110\% = 909,09 \text{ руб.}$

Рассчитаем себестоимость единицы изделия:  $(909,09 + 300) : 300 = 4,03 \text{ руб.}$

Рассчитаем прибыль промышленного предприятия на единицу изделия:  $4,03 \text{ руб.} \times 20\% : 100\% = 0,81 \text{ руб.}$

Найдем отпускную цену промышленности без НДС как сумму себестоимости изделия и прибыли предприятия:  $4,03 \text{ руб.} + 0,81 \text{ руб.} = 4,84 \text{ руб.}$

Сумма НДС в цене изделия составит:  $4,84 \text{ руб.} \times 10\% : 100\% = 0,48 \text{ руб.}$

Отпускная цена промышленности за изделие:  $4,84 \text{ руб.} + 0,48 \text{ руб.} = 5,32 \text{ руб.}$

**ЗАДАНИЕ** На предприятии производится бензин автомобильный с октановым числом “76”. Себестоимость 1 тонны бензина – 2500 рублей. Расчетная прибыль предприятия на 1 тонну бензина – 750 рублей. Ставка акциза – 455 рублей за 1 тонну. Оптовая организация по договоренности установила оптово-сбытовую надбавку в размере 18%. Ставка НДС – 20%. Рассчитайте оптовую рыночную цену за 1 тонну бензина.

**РЕШЕНИЕ.** Оптовая рыночная цена складывается из суммы отпускной цены промышленности и оптово-сбытовой надбавки.

Отпускная цена промышленности без НДС :  $2500 \text{ руб.} + 750 \text{ руб.} + 455 \text{ руб.} = 3705 \text{ руб.}$   
Оптово-сбытовая надбавка устанавливается в процентах к отпускной цене промышленности без НДС.  $3705 \text{ руб.} \times 18\% : 100\% = 666,9 \text{ руб.}$

Оптовая рыночная цена без НДС:  $3705 \text{ руб.} + 666,9 \text{ руб.} = 4371,9 \text{ руб.}$

Сумма НДС в цене составит:  $4371,9 \text{ руб.} \times 20\% : 100\% = 874,38 \text{ руб.}$

Итого оптовая рыночная цена:  $4371,9 \text{ руб.} + 874,38 \text{ руб.} = 5246,28 \text{ руб.}$

### **Типовые оценочные материалы по теме 3 Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки**

Сфера использования терминов Инкотермс – договоры купли-продажи материальных товаров, т.е. тех товаров, которые физически перемещаются через границы государств или во внутренней торговле (например, между странами ЕАЭС).

Правила Инкотермс регламентируют:

- Статус контракта: является ли контракт договором купли-продажи, или договором аренды, или каким-то еще видом договора;
- Ассортимент(спецификация) товара, являющегося предметом договора;
- Валютно-финансовые условия контракта, виды и способ платежа за товар;
- Способы правовой защиты и применимое право к договору;
- Последствия нарушения условий договора и санкции;
- Запрет на ввоз/вывоз товара (экспорт/импорт);
- Форс-мажорные обстоятельства;
- Право интеллектуальной собственности;
- Переход права собственности на товар.

***Существует 11 терминов условий поставки в ИНКОТЕРМС 2020, разделенных на 4 группы:***

- ***Группа E (самовывоз): EXW;***
- ***Группа F (за перевозку платит покупатель): FCA, FAS, FOB;***
- ***Группа C (за перевозку платит продавец): CPT, CIP, CFR, CIF;***
- ***Группа D (доставка): DAP, DPU, DDP.***

#### Перечень условий поставки ИНКОТЕРМС 2020

1. ***EXW*** – покупатель забирает у продавца товар в месте изготовления, это называют "самовывоз". Покупатель всё делает сам: затаможку, доставку и растаможку товара.
2. ***FCA*** – продавец должен затаможить товар и погрузить его в предоставленный покупателем транспорт. Покупатель обязан через перевозчика выдать продавцу документ об отгрузке товара для возмещения НДС.
3. ***FAS*** – продавец должен доставить товар на причал и расположить его напротив указанного судна. Покупатель принимает товар и осуществляет его погрузку.
4. ***FOB*** – продавец затамаживает груз и размещает его на судне, после этого ответственность переходит к покупателю.
5. ***CFR*** – продавец затамаживает груз, размещает его на судне и доставляет до порта назначения. После размещения груза на судне ответственность переходит к покупателю. Страховку груза осуществляет покупатель.
6. ***CIF*** – как CFR продавец осуществляет затаможку, погрузку и перевозку груза. Отличие от CFR состоит в страховке груза продавцом.
7. ***CPT*** – продавец осуществляет затаможку, погрузку и перевозку груза. После погрузки на транспорт перевозчика ответственность переходит к покупателю, хотя доставка оплачивается продавцом. Страховой договор продавец заключать не обязан.
8. ***CIP*** – продавец осуществляет затаможку груза, погрузку, перевозку и разгрузку, после этого ответственность переходит покупателю. Страховку груза осуществляет продавец.

9. **DPU** (ранее DAT) – продавец затаможивает груз, перевозит и разгружает в терминале, после ответственность за груз переходит к покупателю. Страхование груза не входит в обязанности продавца.
10. **DAP** – продавец затаможивает груз, перевозит его и предоставляет покупателю для разгрузки, после этого ответственность за груз переходит покупателю. Страхование груза в обязанности продавца не входит.
11. **DDP** – продавец должен затаможить груз и доставить его в указанное покупателем место, разгрузить и растаможить его. Страхование груза в обязанности продавца не входит.

Пример (задача о базисных условиях поставок)

Определить, какие базисные условия поставки будут использованы покупателем, и в соответствии с этим какая будет цена партии оборудования украинского строительного предприятия (производителя) в г. Донецке, если московская фирма заключила контракт с украинской фирмой при условиях, что оборудование будет загружено и транспортировано покупателем непосредственно со склада завода-производителя в г. Донецк.

Исходные данные, усл. ед.

| Показатели                                                                                                             | Условные обозначения | Значения |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------|
| Себестоимость единицы продукции, усл. ед.                                                                              | C                    | 780      |
| Объем закупок (продаж) товаров, усл. ед.                                                                               | O                    | 46       |
| Прибыль, усл. ед.                                                                                                      | П                    | 6500     |
| Расходы на упаковку и маркировку товара, усл. ед.                                                                      | P1                   | 1300     |
| Расходы по погрузке товара на складе продавца, усл. ед.                                                                | P2                   | 140      |
| Расходы на перевозку товара от склада продавца до основных перевозочных средств, усл. ед.                              | P3                   | 188      |
| Расходы по выгрузке товара (на железнодорожной станции), усл. ед.                                                      | P4                   | 126      |
| Расходы на складирование товара в пункте перевалки грузов, усл. ед.                                                    | P5                   | 230      |
| Прочие расходы в стране экспортера, усл. ед.                                                                           | P6                   | 92       |
| Расходы на экспортные формальности, усл. ед.                                                                           | P7                   | 116      |
| Расходы на погрузку товара на основной транспорт, усл. ед.                                                             | P8                   | 132      |
| Расходы на транспортировку товара от пункта перевалки в стране экспортера до пункта в стране импортера, усл. ед.       | P9                   | 455      |
| Расходы на страхование товара в стране экспортера, усл. ед.                                                            | P10                  | 1745     |
| Расходы на страхование товара от пункта перевалки в стране экспортера до пункта перевалки в стране импортера, усл. ед. | P11                  | 1345     |
| Расходы на перевозку товара до границы экспортера, усл. ед.                                                            | P12                  | 389      |
| Расходы на перевозку товара до границы импортера, усл. ед.                                                             | P13                  | 2788     |
| Расходы на доставку товаров в пункт назначения (порт), усл. ед.                                                        | P14                  | 4265     |
| Расходы на импортные формальности, усл. ед.                                                                            | P15                  | 463      |
| Расходы на выгрузку товара с основного транспортного средства в пункте перевалки, усл. ед.                             | P16                  | 374      |
| Расходы по складированию в пункте перевалки, усл. ед.                                                                  | P17                  | 142      |

|                                                                                                |     |      |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|------|
| Расходы на погрузку товара в пункте перевалки, усл. ед.                                        | P18 | 123  |
| Расходы на перевозку товара от основного транспортного средства до склада покупателя, усл. ед. | P19 | 798  |
| Расходы на выгрузку товара на складе покупателя, усл. ед.                                      | P20 | 3522 |

Решение:

Расходы по доставке товара, которые несет продавец, включаются в цену товара. При определении обязанностей продавца следует ориентироваться на то, в какую из групп – E, F, C или D – входит данное базисное условие поставки товара.

В данном случае указанное условие поставки входит в группу E, при этом цена товара на базисных условиях поставки – «франко-завод» - EXW:

$$Ц = C * O + П + P1.$$

Соответствующие условные обозначения приведены при описании условия задачи.

Данные условия означают, что продавец считается выполнившим обязанности по поставке, если он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например, на заводе, фабрике и т.п.). Продавец не отвечает на погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенное оформление товара для экспорта.

Цена партии оборудования равна:

$$Ц = 780 * 46 + 6500 + 1300 = 43680.$$

Условия поставки – EXW, цена партии товара – 43680 усл. ед.

---

## **Примеры типовых заданий для практических занятий (модуль2).**

---

### **Типовые оценочные материалы по теме 1 «Контрактная цена – база для определения таможенной стоимости и таможенных платежей»**

*Вопросы для устного опроса:*

1. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности.
2. Таможенные пошлины и тарифы.
3. Порядок исчисления таможенных пошлин.
4. Учет наценок в предприятиях общественного питания.
5. Определение таможенной стоимости товара методом по цене сделки с ввозимыми товарами.
6. Определение таможенной стоимости товара методом по цене сделки с идентичными товарами.
7. Определение таможенной стоимости товара методом по цене сделки с однородными товарами.
8. Определение таможенной стоимости товара методом на основе вычитания стоимости.
9. Определение таможенной стоимости товара методом на основе сложения стоимости.
10. Определение таможенной стоимости товара резервным методом.

**Пример ситуационной задачи по теме:** Определите таможенную стоимость конкретного товара методом по цене сделки с ввозимыми товарами. Сделайте выводы.

### **Типовые оценочные материалы по теме 2 «Государственное регулирование цен (тарифов) во внешней торговле.»**

*Вопросы для устного опроса:*

1. Перечислите виды налогов и их влияние на цену
2. Государственное установление цен
3. Государственное антимонопольное регулирование. Государственный контроль за ценами на продукцию предприятий-монополистов.
4. Тарифные и нетарифные методы регулирования цен.
5. Степень и характер вмешательства государства в ценообразование

*Приблизительные темы докладов.*

1. Роль и значение государственного регулирования цен
2. Методы воздействия государства на цены
3. Деятельность ФАС в вопросах ценообразования
4. Тарифные и нетарифные методы регулирования цен.
5. Таможенно-тарифное регулирование в ценообразование

### **Типовые оценочные материалы по теме 3. «Маркетинг и логистика в системе ценообразования во внешней торговле.»**

*Вопросы для устного опроса:*

1. Спрос и предложение как основные ценообразующие факторы

2. Методы изучения спроса и предложения
3. Логистические затраты в системе ценообразования
4. Методы продвижения товаров или услуг.
5. Акции и скидки в системе ценообразования.

*Задачи и задания, решаемые с использованием ПК (примерные условия задачи):*

Задачи и задания по теме «Маркетинг и логистика в системе ценообразования во внешней торговле» на усмотрение преподавателя.

Примеры типовых заданий.

На практике товарооборот определяется спросом на товар или услугу и поэтому изучение спроса имеет не только важное значение для организаций кто занимается продажей конечному потребителю, но и для тех кто задействован в его движение.

*Спрос* – показатель востребованности товара или услуги на рынке среди покупателей.

*Задание*

1. На каждый вид спроса предложить товар.
2. Как виды спроса отражаются на работе таможни и ВЭД и цене
3. Результаты оформить в таблицу

Таблица 3 – Классификация спросов

| Вид спроса                                | Товар                                               | Влияние на ВЭД<br>или таможенные<br>органы | Влияние<br>на цену товара  |
|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------|----------------------------|
| <i>По заинтересованности потребителей</i> |                                                     |                                            |                            |
| отрицательный                             |                                                     |                                            |                            |
| отсутствующий                             |                                                     |                                            |                            |
| скрытый                                   |                                                     |                                            |                            |
| падающий                                  |                                                     |                                            |                            |
| нерегулярный                              |                                                     |                                            |                            |
| импульсивный                              | <i>Маски и<br/>антисептик в<br/>период пандемии</i> | <i>Резко<br/>возрастают поставки</i>       | <i>Цена<br/>завышается</i> |
| полноценный                               |                                                     |                                            |                            |
| чрезмерный                                |                                                     |                                            |                            |
| нерациональный                            |                                                     |                                            |                            |
| <i>По периодичности возникновения</i>     |                                                     |                                            |                            |
| эпизодический                             |                                                     |                                            |                            |
| периодический                             |                                                     |                                            |                            |
| повседневный                              |                                                     |                                            |                            |
| <i>По зависимости спроса от цены</i>      |                                                     |                                            |                            |
| эластичный спрос                          |                                                     |                                            |                            |
| неэластичный спрос                        |                                                     |                                            |                            |
| неизменный                                |                                                     |                                            |                            |

***Типовые оценочные материалы по теме 4. «Ценовая политика и стратегии ценообразования внешнеторговой деятельности предприятий».***

*Вопросы для устного опроса:*

1. Стратегии ценообразования, применяемые фирмой на внешних рынках
2. Разработка стратегии и тактики ценообразования предприятия, работающего на внешнем рынке.
3. Связь ценовых стратегий с жизненным циклом товара

4. Организация конъюнктурно-ценовой работы для осуществления внешнеторговых операций
5. Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности фирмы.

*Приблизительные темы докладов.*

1. Ценообразование и маркетинговая политика фирмы
2. Маркетинговые стратегии в ценообразование фирмы
3. Ценообразование и особенности конкуренции на мировых рынках.
4. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования
5. Определение цен на товары-новинки
6. *Ценовые войны*

#### ***Типовые оценочные материалы по теме 5. «Система цен внешнеторговых контрактов»***

*Вопросы для устного опроса:*

1. Контрактная цена и правила ее фиксации.
2. Состав и структура контрактной цены.
3. Влияние базисных условий поставки на цену товара. ИНКОТЕРМС-2020.
4. Влияние базисных условий поставки на цену товара
5. Формирование внутренних розничных цен на импортные товары.
6. Основные этапы подготовки внешнеторговых сделок с учетом ценообразования.
7. Методы установления цен на экспортируемую продукцию
8. Методы установления цен на импортируемую продукцию
9. Правила выбора контрактных цен при торговле сырьевыми товарами.
10. Особенности выбора контрактных цен при поставке технической продукции.
11. Особенности формирования контрактных цен при заключении сделок купли-продажи продовольственных товаров и товаров массового спроса.
12. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию: поправка на условия продажи (оптом и в розницу).
13. Поправка на снижение издержек производства и рост производительности труда.
14. Поправка на серийность.
15. Поправка на комплектацию.
16. Поправка на валюту предстоящей сделки.
17. Поправка на срок предстоящей сделки.
18. Поправки на условия платежа.
19. Поправка на дополнительные условия контракта.
20. Поправки на разницу в технико-экономических параметрах.

*Задачи и задания, решаемые с использованием ПК (примерные условия задачи):*

Задачи и задания по теме «Система цен внешнеторговых контрактов» на усмотрение преподавателя.

*Примеры типовых заданий.*

1. Показатели сделки по импорту на единицу продукции следующие: таможенная стоимость, переведенная по курсу Банка России, равна 1000 руб.; таможенная импортная пошлина составляет 20%; ставка таможенного сбора — 500 руб.; акциз — 50 руб.; НДС — 20%; внутренние расходы импортера без НДС — 100 руб.; цена возможной реализации на внутреннем рынке импортера — 2000 руб. Имеет ли смысл импортеру проводить сделку?

2. Рассчитайте контрактную цену товара. Из Пекина (КНР) в Санкт-Петербург (РФ) ввозится партия товара в количестве 1000 штук. Цена товара с завода – изготовителя – 100 000 долл. США, стоимость доставки товара погрузки товара до порта Пекина – 300 долларов США. Услуги порта Пекина – 100 долларов США. Фрахт от Пекина до Санкт-Петербурга составил 4000 долларов. Сделка заключена на условиях поставки FOB-Пекин.

**Типовые оценочные материалы по теме 6. «Специфика ценообразования отдельных групп товаров во внешней торговле»**

*Вопросы для устного опроса:*

1. Особенности формирования мировых цен на энергетические товары
2. Особенности формирования мировых цен на зерно
3. Особенности формирования мировых цен на машины и оборудование
4. Особенности формирования мировых цен на продукцию лесопромышленного комплекса
5. Особенности формирования мировых цен на золото

*Приблизительные темы докладов.*

1. Ценообразование на мировом рынке энергетических товаров
2. Ценообразование на мировом рынке продуктов питания и сельскохозяйственной продукции
3. Ценообразование на мировом рынке машин и оборудования
4. Ценообразование на мировом рынке продукции лесопромышленного комплекса
5. Ценообразование на мировом рынке золота

**Вопросы для блиц-опроса**

1. Каковы основные этапы развития теории стоимости?
2. С именами каких ученых связана история возникновения и развития этой теории?
1. В чем сущность категории «стоимости» как основы цены?
3. Что означает понятие «предельная полезность»?
4. Перечислите основные факторы, влияющие на уровень цены, согласно теориям факторов производства.
5. В чем заключаются недостатки криминалистской теории потребительского поведения?
6. Какой фактор (спрос или предложение) имеет главенствующее значение при формировании цены?
7. Назовите современные теории ценообразования?
8. Какие задачи решает предприятие с помощью цены?
9. Перечислите функции цены. Назовите те из них, которые наиболее адекватны рыночной экономике.
10. Какие ценообразующие факторы вы знаете? Как их можно классифицировать?
11. Какие факторы ценообразования относятся к внутренним?
12. Какие факторы ценообразования являются внешними по отношению к предприятию и почему?
13. Каковы общие подходы к классификации цен?
14. Перечислите основные группы цен. Назовите сферу, специфику и ограничения их применения в российских условиях.
15. Охарактеризуйте виды цен в зависимости от условий поставки и продажи товара.
16. В чем заключается разница между твердыми и подвижными ценами, номинальными и ценами реальных сделок и контрактов?
17. Какие виды франко вы знаете?
18. Что понимается под системой цен?
19. Чем объясняется взаимосвязь множества цен и их видов, действующих в экономике?
20. Каковы элементы цены и какую роль в составе цены играют себестоимость, скидки и наценки, налоги?
21. Каковы основные цели и инструменты ценовой политики предприятия?
22. Какие виды организационных решений необходимо применять в процессе ценообразования?

23. Назовите основные этапы процесса ценообразования и раскройте их основное содержание.
24. Какие структурные подразделения предприятия участвуют в процессе установления цен и реализации ценовой политики?
25. Какие виды стратегий ценообразования наиболее полно отражают соотношение «цена-качество»?
26. Зависит ли выбор стратегии ценообразования от фазы жизненного цикла товаров?
27. Какие цели ценовой политики могут иметь долгосрочный характер?
28. Какие цели ценовой политики могут быть только краткосрочными и почему?
29. Чем определяется верхний и нижний предел цены?
30. Чем отличаются затратные и рыночные методы ценообразования?
31. Какие методы ценообразования наиболее прогрессивны в рыночных условиях?
32. В чем заключается сущность параметрических методов?
33. Каковы преимущества и недостатки балльного метода?
34. Определите структуру современного мирового хозяйства.
35. Назовите основные этапы развития внешней торговли.
36. Чем характеризуется современный этап развития международной торговли?
37. Назовите основные показатели международной торговли.
38. Объясните разницу между понятиями «внешняя торговля» и «мировая торговля».
39. Сформулируйте, в чем заключается различие понятий «внешняя торговля» и «мировая торговля»; «внутренний рынок» и «национальный рынок»; «международный рынок» и «мировой рынок».
40. Что представляет собой мировая цена?
41. Какие основные источники могут быть использованы для получения информации о мировых ценах?
42. Каковы особенности формирования мировых цен на сырье?
43. Каковы основные признаки, характеризующие мировые цены?
44. Под влиянием каких факторов формируется мировая цена?
45. Каковы причины отклонения мировых цен от цен внутреннего рынка?
46. Какие виды цен используются во внешнеэкономической деятельности?
47. Какие виды ценовой информации применимы для различных условий внешнеторговых сделок?
48. Назовите основные формы цены контракта.
49. Что такое скользящие цены, когда они применяются и как рассчитываются?
50. Назовите способы корректировки контрактных цен.
51. Какие виды поправок вносятся при расчете внешнеторговых цен.
52. Приведите основные виды ценовых скидок.
53. Как осуществляется расчет внутренней цены импортного товара?
54. Как осуществляется расчет цены при экспорте товаров?
55. Понятие и сущность таможенной пошлины.
56. Методология обоснования и расчета таможенной пошлины.
57. Виды, характеристика, цели применения таможенных пошлин.
58. Влияние таможенных пошлин на внешнеторговую деятельность и национальную экономику.
59. Что служит облагаемой базой для начисления адвалорных таможенных пошлин?
60. Перечислите методы определения таможенной стоимости.
61. Каково влияние базисных условий поставки на определение таможенной стоимости ввозимых товаров?

### **Темы самостоятельной работы**

1. Ценовая политика и ценовая стратегия предприятия.

2. Теории стоимости.
3. Зависимость ценообразования от природы рынка.
4. Особенности заключения внешнеторговых сделок по экспорту и импорту услуг
5. Особенности заключения внешнеторговых сделок купли-продажи товаров массового спроса.
6. Особенности заключения внешнеторговых сделок купли-продажи сырьевых и продовольственных товаров
7. Особенности заключения внешнеторговых сделок машинотехнической продукции.
8. Внешнеторговые международные соглашения по технико-экономическому сотрудничеству.
9. Особенности заключения и оформления внешнеторговых бартерных сделок.
10. Торговое агентское соглашение
11. Инкотермс – 2020 в оформлении базисных условий поставки
12. Условия оплаты товара при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи
13. Способы и сроки платежа, характерные для международных расчетов
14. Валюта контракта и платежа. Основные виды валютных оговорок.
15. Формы расчетов, применяемые при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи.
16. Условия цены, условия платежа. Международные соглашения применительно к данным статьям контракта: сравнительный анализ
17. Международные организации, занимающиеся гармонизацией и унификацией правил международной торговли.
18. Внешнеторговые правовые документы, регулирующие правила международной торговли.
19. Таможенные платежи и их роль в экономической и финансовой политике государства
20. Интеграция России в мировую систему экспортного контроля.

## **2. Контрольная работа**

### **Типовая контрольная работа Модуль 1**

*“Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка”*

Задание 1. Отметьте правильный ответ. Договор мены является договором: 1) консенсуальным, возмездным и взаимным; 2) организационным, безвозмездным; 3) реальным, безвозмездным и взаимным; 4) обязательным, возмездным.

Задание 2. 1. Определите: А) сумму маржинального дохода и прибыли как на одно изделие, так и на весь объем продаж; Б) рентабельность: доля маржинального дохода и прибыли в цене изделия

2. Проанализируйте, как изменится маржинальный доход и прибыль, если организация будет выпускать 1200 штук изделий. А) Предприятие выпустило и реализовало покупателям 1000 штук изделий - отпускная цена за штуку 2000 руб. - НДС 18% Б) Затраты на производство и продажу всей партии составили 1600000 руб., в том числе: - переменные 115 0000 руб. - постоянные 450 000 руб.

### **Типовая контрольная работа Модуль 2**

*«Контрактная цена – основа расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок»*

Задание 1.

Выделите правильный вариант ответа

Клиринговые валюты – это: а) национальная денежная единица, полученная путем купли или продажи значительного объема иностранной валюты государственными органами; б) национальные кредитно-денежные средства ведущих стран — участниц мировой торговли, которые используются для международных расчетов по внешнеторговым операциям и при определении мировых цен;

в) расчетные валютные единицы, которые существуют только в безналичной форме и используются только странами -участницами платежного соглашения при проведении взаимных расчетов за поставленные товары и услуги.

Задание 2. Решите задачу. 1.Определите планируемую цену продажи на импортный товар, закупаемый организацией розничной торговли за счет собственных валютных средств. 2. Определите, выгодно ли организации импортировать товар, если рыночная цена на аналогичные товары составляет 2500 руб. за единицу. 3.Таможенная стоимость - 60 долларов США. Курс рубля по отношению к доллару, установленный Центральным банком РФ на дату принятия таможенной декларации, - 60 руб. Таможенная пошлина -15%. 4.НДС, взимаемый при таможенном оформлении, и при выпуске, товара в свободное обращение - 20%. 5.Сборы за таможенное оформление - 3 тыс. руб. 6.Торговая надбавка - 25%.

### 3. Тесты

---

#### Модуль 1

---

#### 1 рубежная аттестация

##### Вариант 1

1. Мировые цены и цены мирового рынка – это...

2. Общая схема расчета цены -....

1. Цена - это:

Выберите один ответ:

мера ценности (полезности) товара

сумма денег, за которую покупатель согласен купить товар

денежное выражение стоимости

денежное выражение себестоимости

2. Цены преЙскурантов, каталогов ...

Выберите один ответ:

отражают уровень мировых цен, сообщаются в фирменных или специальных источниках ценовой информации

рассчитываются в основном на сырьевые товары и представляют собой так называемые базисные цены

характерны для готовых товаров и определяются исходя из условий поставки CIF, CIP

устанавливаются производителями (экспортерами) на стандартизированные товары

массового производства

3. Цена, по которой в настоящее время продукция может быть реализована на российском рынке, должна включать в себя:

Выберите один ответ:

- издержки производства и прибыль
- издержки производства, торговую наценку и косвенные налоги
- издержки производства, прибыль, торговую наценку и косвенные налоги
- издержки производства и торговую наценку

4. Цена франко-станция отправления включает в себя:

Выберите один ответ:

- затраты на транспортировку товара до станции назначения
- затраты на доставку товара до станции отправления и погрузку товара в вагон
- затраты на доставку товара до станции отправления
- погрузочные работы на складе покупателя

5. По характеру обслуживаемого оборота выделяют:

Выберите один ответ:

- регулируемые цены
- скользящие цены
- биржевые котировки
- закупочные цены

## Вариант 2

1. *Факторы, модифицирующие рыночные цены в международной торговле—*
2. *Хеджирование с использованием фьючерсных контрактов—*

1. По формам торговли цены подразделяются:

- a. на биржевые котировки
- b. все перечисленное
- c. цены аукционов
- d. цены ярмарок и выставок

2. Характер цен внутреннего рынка и методы их определения...

- a. зависят от системы экономического управления, господствующего в обществе
- b. не зависят от системы экономического управления, господствующего в обществе
- c. зависят от особенностей мирового рынка
- d. диктуют форму управления экономикой

3. Какая функция цены является основной в рыночной экономике?

- a. учетная
- b. распределительная
- c. балансирующая
- d. стимулирующая

4. Какую функцию цены выполняют вместе с налогами?

- a. учетную
  - b. стимулирующую
  - c. балансирующую
  - d. распределительную
5. Термин «франко» означает:
- a. затраты на транспортировку товара
  - b. пункт на пути следования товара от производителя к потребителю до которого все затраты по транспортировкам включены в цену товара
  - c. пункт на пути следования товара от производителя к потребителю после которого все затраты по транспортировке включены в цену товара
  - d. пункт на пути следования товара от производителя к потребителю, где товар отгружают покупателю

### **Вариант 3**

1. *Затратные методы ценообразования-*
2. *Контрактная цена и правила ее фиксации.*

1. Издержки обращения - это:

- a. затраты на хранение и реализацию продукции
- b. затраты торгового предприятия, связанные с приобретением и сбытом товаров
- c. затраты на доставку, хранение и реализацию продукции
- d. затрат на производство продукции

2 Производственная себестоимость - это:

- a. сумма всех затрат на производство продукции
- b. сумма денег, полученная производителем при реализации продукции
- c. расходы, связанные с содержанием производственного оборудования
- d. сумма всех затрат на производство продукции и косвенные налоги

3. Полная себестоимость отличается от производственной себестоимости на величину:

- a. коммерческих расходов
- b. издержек обращения
- c. расходов по оплате труда
- d. прибыли предприятия-производителя

4. Структура себестоимости - это:

- a. процентное соотношение статей затрат
- b. процентное соотношение себестоимости и прибыли
- c. перечень затрат на производство
- d. процентное соотношение элементов цены

5. Доход, полученный от реализации продукции, - это:

- a. валовая прибыль
- b. выручка от продаж
- c. прибыль от продаж
- d. выигрыш продавца

#### Вариант 4

1. *Рыночные методы определения цен.*
2. *Влияние базисных условий поставки на цену товара. ИНКОТЕРМС-2020*

1. Цены фактических сделок ...
  - a. необъективно отражают конъюнктуру рынка определенного товара
  - b. не отражают конъюнктуру рынка определенного товара
  - c. наиболее объективно отражают конъюнктуру рынка определенного товара
2. Биржевые котировки - это:
  - a. цены на массовые, однородные товары, реализуемые на товарных биржах, оперативно отражающие все изменения, отмечаемые на рынке конкретного товара
  - b. цены, индивидуально определяемые фирмами-экспортерами в соответствии с различными методиками, устанавливаемые на конкретные промышленные товары
  - c. цены товара определенного качества и количества в конкретном географическом пункте
  - d. цены по обычным коммерческим сделкам с платежом в свободно конвертируемой валюте
3. Справочные цены импортеров - это:  
Выберите один ответ:  
CIF, CIP  
DDP  
цены FOB  
EXW
4. Расчетные цены - это:
  - a. цены на массовые, однородные товары, реализуемые на товарных биржах, оперативно отражающие все изменения, отмечаемые на рынке конкретного товара
  - b. цены по клиринговым соглашениям
  - c. цены, индивидуально определяемые фирмами-экспортерами в соответствии с различными методиками, устанавливаемые на конкретные промышленные товары
  - d. цены товара определенного качества и количества в конкретном географическом пункте
5. Справочные цены экспортеров - это:  
Выберите один ответ:
  - a. EXW
  - b. CIR CIP
  - c. DDP
  - d. цены FOB

## 2 рубежная аттестация

### **1. Цена выполняет следующие функции:**

- 1) функцию борьбы с монополиями;
- 2) функцию средства обращения;
- 3) учетную и распределительную функцию;
- 4) посредническую функцию.

### **2. Какое определение цены наиболее верно в современных условиях хозяйствования:**

- 1) цена – денежное выражение стоимости товара;
- 2) цена – форма выражения ценности, полезности благ, проявляющаяся в процессе обмена;
- 3) цена – количество денег, за которое продавец согласен купить, а покупатель готов продать единицу товара или услуги;
- 4) цена – это количество денег, других товаров и услуг, величина процента, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара или услуги.

### **3. 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.

### **4. С какой целью используется поправка на базисные условия поставки?**

- 1) чтобы исключить влияние на цену объема поставляемой продукции;
- 2) чтобы исключить влияние на цену транспортных и сопутствующих расходов;
- 3) чтобы исключить влияние на цену расходов на комиссионное вознаграждение посреднику.

### **5. Какой вид торговой политики сдерживает импорт:**

- 1) фритредерство;
- 2) протекционизм;
- 3) свободная торговля.

### **6. Способ страхования от потерь, связанных с изменениями цен, в биржевой торговле называется:**

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

### **7. К участникам процесса формирования цен не относят:**

- 1) посредников;
- 2) государство;
- 3) контрагентов.

### **8. Федеральный закон Российской Федерации № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» был принят в:**

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

### **9. Цена, согласованная между продавцом и покупателем в процессе переговоров, – это**

- 1) закупочная цена;
- 2) контрактная цена;
- 3) розничная цена;

4) оптовая цена.

**10. 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.

**11. 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.

**12. Трансфертная цена – это:**

- 1) цена, используемая для реализации продукции от предприятия-изготовителя посреднику (сбытовой фирме);
- 2) цена на продукт, назначаемая государством;
- 3) цена, применяемая внутри предприятия при реализации продукции между его подразделениями.

**13. Верхняя граница цены определяется ...**

- 1) затратами и максимальной прибылью;
- 2) спросом;
- 3) суммой внешних и внутренних затрат;
- 4) суммой постоянных и переменных затрат.

**14. Укажите виды себестоимости:**

- 1) полная;
- 2) производственная;
- 3) реализационная;
- 4) рыночная;
- 5) отраслевая.

**15. Виды цен в зависимости от территории действия:**

- 1) зональные;
- 2) контрактные;
- 3) местные;
- 4) рыночные;
- 5) справочные.

---

## Модуль 2

---

### 1 рубежная аттестация

**1. Главное отличие затратных и параметрических методов ценообразования:**

- 1) первые учитывают себестоимость, а вторые цену основных параметров товара;
- 2) первые не учитывают прогнозируемую прибыль, а вторые – учитывают;
- 3) первые учитывают косвенные налоги, а вторые – не учитывают;
- 4) первые не учитывают себестоимость, а вторые – учитывают.

**2. Пороговой называется выручка, соответствующая ...**

- 1) среднему объёму продаж;
- 2) минимальному объёму продаж;
- 3) максимальному объёму продаж;
- 4) точке безубыточности

**3. Цены предложений устанавливаются главным образом в результате...**

- 1) взаимодействия спроса и предложения;
- 2) учета условий производства;
- 3) учета условий спроса.

**4. Основной метод установления цен:**

- 1) захват потребительского излишка;
- 2) «снятия сливок»;
- 3) средние издержки плюс прибыль;
- 4) максимум прибыли;
- 5) обеспечение безубыточности.

**5. Мировые цены отражают ... стоимость.**

- 1) интернациональную;
- 2) розничную;
- 3) закупочную;
- 4) оптовую.

**6. Издержки и прибыль торгующих организаций включаются в ...**

- 1) закупочную цену;
- 2) оптовую цену предприятия;
- 3) розничную цену;
- 4) равновесную цену.
- 5) отпускную цену промышленности.

**7. Подсистема, входящая в систему цен**

- 1) Внутренние (национальные) цены;
- 2) Цены бартерных операций;
- 3) Цены «чёрного» рынка.

**8. Операция по приобретению товара у иностранного продавца с ввозом в страну импортера с целью последующей перепродажи его, без переработки, иностранному покупателю, это...**

- 1) экспорт;
- 2) импорт;
- 3) реэкспорт;
- 4) реимпорт.

**9. Перечень операций, включающих в себя экспорт, импорт, реэкспорт и реимпорт – это операции:**

- 1) по обмену товарами;
- 2) обеспечивающие;
- 3) посреднические;
- 4) агентские.

**10. Сделки, в которых одна сторонаставляет товары, услуги, технологии второй стороне, а в ответ на это первая сторона закупает у второй стороны согласованный объем товаров, услуг, технологий, это:**

- 1) встречные сделки;
- 2) бартерные сделки;
- 3) офсетные сделки;
- 4) авансовые закупки.

**11. Отличительной особенностью операции рентинга от лизинга является:**

- 1) более высокий уровень арендной платы;
- 2) более низкая стоимость сделки;
- 3) невозможность оформления контракта на большие партии;
- 4) низкая рентабельность.

**12. При выборе стратегии выхода на внешний рынок предприятие должно учитывать в первую очередь:**

- 1) макроэкономические показатели и характеристики страны;
- 2) структуру зарубежного рынка;
- 3) деятельность международных организаций;
- 4) тип конкуренции.

**13. Фактор, противодействующий принятию решения о необходимости выхода на внешние рынки:**

- 1) рассредоточение рисков между внутренним и внешним рынками;
- 2) высокая цена приспособления товара к требованиям зарубежного рынка;
- 3) падение спроса внутри страны;
- 4) инвестиционный климат за рубежом.

**14. Формирование цены по методу полных затрат состоит:**

- 1) в исчислении суммы прямых переменных и постоянных затрат по конкретному виду товара и добавлении к ней определенной величины прибыли;
- 2) в исчислении суммы только прямых затрат и добавлении к ней определенной величины прибыли, из сумм которой потом погашаются косвенные расходы;
- 3) в исчислении суммы расходов на весь ассортимент выпускаемых товаров с последующим подразделением ее по видам.

**15. Розничная цена отличается от отпускной цены производителя на величину:**

- 1) посреднической и торговой надбавки;
- 2) косвенных налогов;
- 3) прибыли торговой компании.

## 2 рубежная аттестация

1. Цены считаются мировыми, если соблюдаются условия: регулярности сделок;

- 1) платеж осуществляется в свободно конвертируемой валюте;
- 2) товар реализуется как на мировом, так и на внутреннем рынке;
- 3) всё выше перечисленное.

2. В какие группы подразделяются методы ценообразования:

- 1) затратные, маркетинговые и эконометрические;
- 2) затратные, рыночные и эконометрические;
- 3) оптовые, рыночные и эконометрические;
- 4) параметрические, рыночные и косвенные.

3. Готовность покупать дополнительные единицы производимого товара только по более низкой цене лучше всего объясняет: эффект замещения;

- 1) принцип убывающей предельной полезности;
- 2) эффект дохода;
- 3) закон предложения.

4. 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.

7. Скользящая цена – это:

- 1) цена, достигшая прежнего уровня после её понижения или повышения;
- 2) цена, исчисленная в момент исполнения контракта путём пересмотра договорной (базисной) цены с учётом изменений в издержках производства, произошедших в период исполнения контракта;
- 3) цена, учитывающая инфляцию издержек;
- 4) цена, при которой производственная фирма может лишь возмещать свои издержки.

8. Основанием для выделения твёрдых цен является

- 1) степень регулирования;
- 2) устойчивость во времени;
- 3) ориентир для фиксации контрактных цен;
- 4) постоянство структурных элементов.

9. Одежда продается населению

- 1) по оптовой цене;
- 2) по биржевой цене;
- 3) по трансфертной цене;
- 4) по розничной цене.

10. Парадокс ценности А.Смита заключается в том, что:

- 1) производитель ценности оказывается в то же самое время и потребителем;
- 2) только при условии специализации можно производить более ценные продукты;
- 3) более ценные для человека товары порой оказываются дешевле, чем менее ценные;
- 4) люди производят больше товаров и услуг, чем потребляют.

11. Если рыночная цена ниже равновесной, то:

- 1) появляются избытки товаров;
- 2) возникает дефицит товаров;
- 3) формируется рынок покупателя;
- 4) падает цена ресурсов.

12. Цена твёрдая – это:

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

13. Для стимулирования экспорта правительство многих стран выплачивает:

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

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

- 1) продукция с неэластичным спросом;

- 2) продукция с абсолютно эластичным спросом;
- 3) продукция с эластичным спросом.

15. Как начисляются налоги на отпускную цену:

- 1) сначала акциз, потом НДС;
- 2) сначала НДС, потом акциз;
- 3) очередность не имеет значения.

16. Фраза «с помощью цен осуществляется перераспределение чистого дохода между отраслями экономики, регионами страны, производителем и потребителем» выражает следующую функцию цены:

- 1) учетную (измерительную);
- 2) стимулирующую;
- 3) распределительную;
- 4) регулирующую.

17. Чем определяется цена товара в рыночной экономике:

- 1) суммой денежных средств, затраченных на его покупку;
- 2) стоимостью товара;
- 3) полезностью товара;
- 4) спросом и предложением товара на рынке.

18. Трансфертная цена – это:

- 1) цена, используемая для реализации продукции от предприятия-изготовителя посреднику (сбытовой фирме);
- 2) цена на продукт, назначаемая государством;
- 3) минимально допустимая цена;
- 4) цена, применяемая внутри предприятия при реализации продукции между его подразделениями.

19. Какие расходы фирмы относятся к постоянным издержкам:

- 1) расходы на сырье;
- 2) расходы на упаковку товара;
- 3) расходы на аренду помещения;
- 4) расходы на рекламу.

20. Как называется подход к ценообразованию, когда фирма устанавливает разные цены для потребителей в разных концах страны?

- 1) дискриминационный;
- 2) демографический;
- 3) географический;
- 4) региональный.

21. Чем определяется минимальная цена товара?

- 1) издержками фирмы;
- 2) спросом на товар;
- 3) предложением товара;
- 4) эластичностью спроса.

22. Уровень производства и продажи товара, при котором фирма не получает прибыли и не несет убытков, называется:

- 1) точкой рентабельности;

- 2) порогом рентабельности;
- 3) точкой застоя;
- 4) порогом издержек.

23. 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.

24. Стратегия ценообразования, которая укрепляет доверие потребителей, ее легко осуществить, при ней не надо торговаться, возможны продажи по каталогам, называется

- 1) стратегия стандартных цен;
  - 2) стратегия гибких цен;
  - 3) стратегия единых цен;
- стратегия фиксированных цен.

25. Стратегия ценообразования, при которой для привлечения потребителей продажа товаров осуществляется по цене ниже себестоимости, называется:

- 1) стратегией издержек;
- 2) стратегией льготных цен;
- 3) стратегия неокругленных цен;
- 4) ценовым лидерством.

#### **4. Тематика докладов и рефератов**

##### **Темы докладов**

1. Информационное обеспечение внешнеторгового ценообразования.
2. Роль и значение цен и ценообразования.
3. Сущность цены. Функции цен в рыночной экономике.
4. Калькулирование затрат по методу полной себестоимости.
5. Калькулирование затрат по методу сокращенной себестоимости.
6. Калькулирование затрат по методу нормативной себестоимости.
7. Характеристика основных видов цен: оптовых, закупочных и розничных цен.
8. Объективная необходимость государственного регулирования цен в условиях рыночной экономики.
9. Характер взаимосвязи мировых цен, контрактных и внутренних цен на экспортируемые и импортируемые товары.
10. Экономическая природа цен внутреннего рынка.
11. Понятие мировой цены и ее экономическая природа.
12. Источники информации о ценах мирового рынка.
13. Формирование розничной цены на импортные товары с учетом налогов.
14. Снабженческо-сбытовые и торговые надбавки (скидки) как элементы цены.
15. Методы прямого и косвенного регулирования цен.
16. Влияние соотношения спроса и предложения в международной торговле на мировые цены.

## Тематика рефератов

1. Содержание и применение типовых контрактов.
2. Инвестиционный климат России.
3. Задачи государственного регулирования ВЭД России.
4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (товар и покупатель по выбору студента).
5. Модификация или создание управленческой структуры для развития ВЭД предприятия.
6. Содержание и характер международных торговых сделок (на конкретные виды и группы товаров по выбору).
7. Современные формы конкуренции на мировом рынке и ограничительная деловая практика.
8. Анализ и расчет контрактных цен.
9. Методика изучения и выбора зарубежных контрагентов.
10. Выбор посредников российских предприятий в международной торговле.
11. Условия арендного договора и обязанности сторон.
12. Основные условия договоров международного производственного сотрудничества.
13. Основные условия договоров купли-продажи услуг (услуги по выбору студента).
14. Характеристика договоров на международные услуги по техническому обслуживанию производства.
15. Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи.
16. Деятельность международных товарных бирж/аукционов.
17. Международная встречная торговля и ее возможности для российских предприятий.
18. Международные выставки и ярмарки как средство развития ВЭД российского предприятия.
19. Программа подготовки и проведения коммерческих переговоров (предмет и задачи переговоров по выбору студента).
20. Международный обмен технологией.
- Инкотермс. Сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки.
21. Структура, функции, организация работы отделов ВЭД и внешнеторговых фирм.
22. Анализ схем заключения экспортных и импортных контрактов.
23. Анализ структур управления ВЭД предприятий.
24. Анализ содержания отдельных контрактов.
25. Международная электронная торговля.
26. Экспортный потенциал российских предприятий.
27. Инвестиционный рейтинг предприятий РФ.
28. Условия перемещения товара через границу.
29. Экспортный и валютный контроль в России.
30. Роль торгово-промышленных палат в организации и обеспечении ВЭД.
31. Взаимодействие власти и бизнеса в организации ВЭД.
32. Товарная номенклатура ВЭД.
33. Значение «Гармонизированной системы» в экспортной и импортной деятельности.
34. Роль государственных организаций в регулировании ВЭД.
35. Сертификация в мировой торговле.
36. Стратегии предприятий в сфере ВЭД.

37. Препятствия ВЭД российских предприятий в зарубежных странах.
38. Роль ВЭД в деятельности современных российских предприятий.
39. Международный бизнес.
40. Консалтинговое сопровождение внешнеэкономической сделки.
41. Экономическая безопасность ВЭД предприятия.
42. Стратегическое планирование ВЭД

### Примеры типовых заданий для практических занятий (модуль1).

#### **Типовые оценочные материалы по теме 2 «Методы формирования контрактных цен товары».**

Вопросы для устного опроса:

8. Состав и структура себестоимости
9. Классификация затрат
10. Удельная стоимость товара
11. График точки безубыточности
12. Инвестиции в ценообразование
13. Виды спроса и их роль в ценообразовании
14. Влияние конкуренции на ценообразование

Пример.

Задача 1. «Калькуляция затрат по видам на примере перевозки грузовым автомобилем»

Основная задача заключается, что бы студент не только умел отличать типы затрат, но и рассчитывать себестоимость.

Для примера я взято автотранспортное предприятие (АТП), в котором нужно рассчитать затраты за месяц.

Пример основных затрат для АТП приведен в таблице.

Таблица 1 - Основные затраты АТП

| Тип затрат                         | Вид затрат                  | Приблизительные данные |
|------------------------------------|-----------------------------|------------------------|
| Топливо на 1 км                    | <i>переменные</i>           | 15                     |
| ТО и ремонт на 1 км                | <i>переменные</i>           | 3,5                    |
| Колеса на 1 км                     | <i>переменные</i>           | 2,5                    |
| Амортизация на 1 км                | <i>переменные</i>           | 8,8                    |
| Прочие расходы на 1 км             | <i>переменные</i>           | 2                      |
| З/п водителя(месяц с отчислениями) | <i>постоянно-переменные</i> | $40000 + 4p/\text{км}$ |
| Платон                             | <i>переменные</i>           | 2,34                   |
| Страховка ОСАГО (год)              | <i>постоянные</i>           | 30000                  |
| Транспортный налог (год)           | <i>постоянные</i>           | 32000                  |
| Управленческие затраты в месяц     | <i>постоянные</i>           | СЧ 00 000              |
| Коммерческие затраты в месяц       | <i>постоянные</i>           | СЧ 0 000               |

Плановый пробег = 16000 км. в месяц (q)

СЧ = выдается преподавателем и учитывает количество АТС ( $N_{\text{АТС}}$ )

$$Q = q * N_{\text{АТС}}$$

**Определить:**

**1. Постоянные затраты FC за месяц**

Обратите внимание:

— данные страховки ОСАГО и транспортного налога даны на одно АТС в год.  
Остальные в месяц.

— количество водителей принимаем равным АТС с окладом 40000 в месяц

**2. Удельно-постоянные расходы AFC**

**3. Удельно-переменные затраты AVC**

**4. Переменные затраты VC за месяц**

**5. Полные затраты TC за месяц**

**6. Удельные затраты ATC**

**Задача 2 «Определение цены методом полных издержек»**

Метод, основывается на полных издержках или полных удельных издержках и является одним из самых часто встречаемых в российской практике.

Суть метода, состоит в добавлении к полным удельным издержкам надбавки, чаще всего в виде процента прибавочной стоимости (или прибыли).

$$P = \frac{VC+FC}{Q} * \left(1 + \frac{R}{100}\right) = ATC * \left(1 + \frac{R}{100}\right) \quad (1)$$

где P — продажная цена;

Q — объем продаж;

R — ожидаемая (нормативная) рентабельность, %;

VC — переменные затраты;

FC — постоянных затраты.

ATC – удельные общие затраты

**Типовые оценочные материалы по теме 3 Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки**

Сфера использования терминов Инкотермс – договоры купли-продажи материальных товаров, т.е. тех товаров, которые физически перемещаются через границы государств или во внутренней торговле (например, между странами ЕАЭС).

Правила Инкотермс регламентируют:

- Статус контракта: является ли контракт договором купли-продажи, или договором аренды, или каким-то еще видом договора;
- Ассортимент(спецификация) товара, являющегося предметом договора;
- Валютно-финансовые условия контракта, виды и способ платежа за товар;
- Способы правовой защиты и применимое право к договору;
- Последствия нарушения условий договора и санкции;
- Запрет на ввоз/вывоз товара (экспорт/импорт);
- Форс-мажорные обстоятельства;
- Право интеллектуальной собственности;
- Переход права собственности на товар.

**Существует 11 терминов условий поставки в ИНКОТЕРМС 2020, разделенных на 4 группы:**

- *Группа E* (самовывоз.): *EXW*;
- *Группа F* (за перевозку платит покупатель): *FCA, FAS, FOB*;
- *Группа C* (за перевозку платит продавец): *CPT, CIP, CFR, CIF*;
- *Группа D* (доставка): *DAP, DPU, DDP*.

#### Перечень условий поставки ИНКОТЕРМС 2020

12. **EXW** – покупатель забирает у продавца товар в месте изготовления, это называют "самовывоз". Покупатель всё делает сам: затаможку, доставку и растаможку товара.
  13. **FCA** – продавец должен затаможить товар и погрузить его в предоставленный покупателем транспорт. Покупатель обязан через перевозчика выдать продавцу документ об отгрузке товара для возмещения НДС.
  14. **FAS** – продавец должен доставить товар на причал и расположить его напротив указанного судна. Покупатель принимает товар и осуществляет его погрузку.
  15. **FOB** – продавец затамаживает груз и размещает его на судне, после этого ответственность переходит к покупателю.
  16. **CFR** – продавец затамаживает груз, размещает его на судне и доставляет до порта назначения. После размещения груза на судне ответственность переходит к покупателю. Страховку груза осуществляет покупатель.
  17. **CIF** – как CFR продавец осуществляет затаможку, погрузку и перевозку груза. Отличие от CFR состоит в страховке груза продавцом.
  18. **CPT** – продавец осуществляет затаможку, погрузку и перевозку груза. После погрузки на транспорт перевозчика ответственность переходит к покупателю, хотя доставка оплачивается продавцом. Страховой договор продавец заключать не обязан.
  19. **CIP** – продавец осуществляет затаможку груза, погрузку, перевозку и разгрузку, после этого ответственность переходит покупателю. Страховку груза осуществляет продавец.
  20. **DPU** (ранее DAT) – продавец затамаживает груз, перевозит и разгружает в терминале, после ответственность за груз переходит к покупателю. Страхование груза не входит в обязанности продавца.
  21. **DAP** – продавец затамаживает груз, перевозит его и предоставляет покупателю для разгрузки, после этого ответственность за груз переходит покупателю. Страхование груза в обязанности продавца не входит.
  22. **DDP** – продавец должен затаможить груз и доставить его в указанное покупателем место, разгрузить и растаможить его. Страхование груза в обязанности продавца не входит.
- Официальный сайт: <https://ucsol.ru/information/inkoterm-2020>

#### Пример (задача о базисных условиях поставок)

Определить, какие базисные условия поставки будут использованы покупателем, и в

соответствии с этим какая будет цена партии оборудования украинского строительного предприятия (производителя) в г. Донецке, если московская фирма заключила контракт с украинской фирмой при условиях, что оборудование будет загружено и транспортировано покупателем непосредственно со склада завода-производителя в г. Донецк.

Исходные данные, усл. ед.

| Показатели                                                                                                             | Условные обозначения | Значения |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------|
| Себестоимость единицы продукции, усл. ед.                                                                              | C                    | 780      |
| Объем закупок (продаж) товаров, усл. ед.                                                                               | O                    | 46       |
| Прибыль, усл. ед.                                                                                                      | П                    | 6500     |
| Расходы на упаковку и маркировку товара, усл. ед.                                                                      | P1                   | 1300     |
| Расходы по погрузке товара на складе продавца, усл. ед.                                                                | P2                   | 140      |
| Расходы на перевозку товара от склада продавца до основных перевозочных средств, усл. ед.                              | P3                   | 188      |
| Расходы по выгрузке товара (на железнодорожной станции), усл. ед.                                                      | P4                   | 126      |
| Расходы на складирование товара в пункте перевалки грузов, усл. ед.                                                    | P5                   | 230      |
| Прочие расходы в стране экспортера, усл. ед.                                                                           | P6                   | 92       |
| Расходы на экспортные формальности, усл. ед.                                                                           | P7                   | 116      |
| Расходы на погрузку товара на основной транспорт, усл. ед.                                                             | P8                   | 132      |
| Расходы на транспортировку товара от пункта перевалки в стране экспортера до пункта в стране импортера, усл. ед.       | P9                   | 455      |
| Расходы на страхование товара в стране экспортера, усл. ед.                                                            | P10                  | 1745     |
| Расходы на страхование товара от пункта перевалки в стране экспортера до пункта перевалки в стране импортера, усл. ед. | P11                  | 1345     |
| Расходы на перевозку товара до границы экспортера, усл. ед.                                                            | P12                  | 389      |
| Расходы на перевозку товара до границы импортера, усл. ед.                                                             | P13                  | 2788     |
| Расходы на доставку товаров в пункт назначения (порт), усл. ед.                                                        | P14                  | 4265     |
| Расходы на импортные формальности, усл. ед.                                                                            | P15                  | 463      |
| Расходы на выгрузку товара с основного транспортного средства в пункте перевалки, усл. ед.                             | P16                  | 374      |
| Расходы по складированию в пункте перевалки, усл. ед.                                                                  | P17                  | 142      |
| Расходы на погрузку товара в пункте перевалки, усл. ед.                                                                | P18                  | 123      |
| Расходы на перевозку товара от основного транспортного средства до склада покупателя, усл. ед.                         | P19                  | 798      |
| Расходы на выгрузку товара на складе покупателя, усл. ед.                                                              | P20                  | 3522     |

Решение:

Расходы по доставке товара, которые несет продавец, включаются в цену товара. При определении обязанностей продавца следует ориентироваться на то, в какую из групп – E, F, C или D – входит данное базисное условие поставки товара.

В данном случае указанное условие поставки входит в группу E, при этом цена товара на базисных условиях поставки – «франко-завод» - EXW:

$$Ц = C * O + П + Р1.$$

Соответствующие условные обозначения приведены при описании условия задачи.

Данные условия означают, что продавец считается выполнившим обязанности по поставке, если он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например, на заводе, фабрике и т.п.). Продавец не отвечает на погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенное оформление товара для экспорта.

Цена партии оборудования равна:

$$Ц = 780 * 46 + 6500 + 1300 = 43680.$$

Условия поставки – EXW, цена партии товара – 43680 усл. ед.

## **Примеры типовых заданий для практических занятий (модуль2).**

### ***Типовые оценочные материалы по теме 2 Контрактная цена – база для определения таможенной стоимости и таможенных платежей***

#### **Задачи по таможенной стоимости: задача 1 (метод 1, дополнительные начисления и вычеты)**

На условия СРТ-Москва (Инкотермс 2020) на таможенную территорию Союза ввозится пиво солодовое в количестве 10 000 бутылок. Согласно спецификации к договору купли-продажи и инвойсу стоимость ( $C_{вт}$ ) партии пива составляет 700 000 р. В соответствии с договором транспортировки и счетом на оплату транспортных услуг расходы по доставке товара от Праги до Москвы составляют 60 000 р., из них до места прибытия на таможенную территорию Союза – 25 000 р. При декларировании предоставлен страховой полис на сумму 14 000 р. На основании положений договора купли-продажи установлено, что покупатель предоставил производителю пива этикетки в количестве 10 000 шт. стоимостью 5 р. за 1 шт. по сниженной цене 2 р. за 1 шт. Также покупатель оплатил дизайн этикетки в сумме 10 000 р., который был выполнен на территории Российской Федерации.

Задание: определить таможенную стоимость товара.

Решение.

Условие поставки СРТ (Carriage Paid To) предусматривает, что продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения (в нашем примере – Москва), а покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара после передачи товара перевозчику. То есть, покупатель оплачивает страховку товара ( $P_{стр}$ ) в сумме 10 000 р., следовательно, стоимость страховки не включена в цену товара, и в соответствии с порядком применения первого метода определения таможенной стоимости подлежит дополнительному начислению к цене (подпункт 6 пункта 1 статьи 40 ТК ЕАЭС).

Также известно, что покупатель предоставил производителю пива этикетки в количестве 10 000 шт. стоимостью 5 р. за 1 шт. по сниженной цене 2 р. за 1 шт., и на основании подпункта 2«а» пункта 1 статьи 40 ТК ЕАЭС расходы в сумме разницы стоимости этикеток и цены, по которой они были проданы производителю пива, подлежат дополнительному начислению к цене:

$$C_{ты} = 10\,000 \text{ шт.} \times 5 \text{ р.} - 10\,000 \text{ шт.} \times 2 \text{ р.} = 30\,000 \text{ р.}$$

Кроме того, таможенная стоимость ввозимых товаров не должна включать в себя расходы на перевозку (транспортировку) ввозимых товаров по таможенной территории Союза от места прибытия таких товаров на таможенную территорию Союза (подпункт 2

пункта 2 статьи 40 ТК ЕАЭС), а это означает, что при определении таможенной стоимости из цены следует вычесть расходы на перевозку товаров по таможенной территории Союза ( $P_{тр} = 60\,000 - 25\,000 = 35\,000$  р.).

Стоимость дизайна этикеток не подлежит дополнительному начислению к цене, т.к. данная работа была выполнена на территории Союза (подпункт 2«г» пункта 1 статьи 40 ТК ЕАЭС).

Таким образом, с учетом того, что указанные выше расходы подтверждены документально, формула для расчета таможенной стоимости примет вид:

$$TC = Ц_{вт} + C_{ту} + P_{стр} - P_{тр}$$

следовательно

$$TC = 700\,000 + 10\,000 + 30\,000 - 35\,000 = 705\,000 \text{ р.}$$

### **Задачи по таможенной стоимости: задача 2 (метод 1, дополнительные начисления и вычеты)**

На условиях поставки FCA-Турин (Инкотермс 2020) на таможенную территорию Союза ввозится оборудование для производства молока. В соответствии с договором купли-продажи и инвойсом, оборудование поставляется с монтажом. Согласно спецификации к договору купли-продажи и инвойсу стоимость ( $Ц_{вт}$ ) оборудования составляет 300 000 долл. США, в том числе монтаж 1 500 долл. США. В соответствии с договором транспортировки и счетом на оплату транспортных услуг товар отгружался не со склада продавца и расходы по доставке товара до МАПП Суджа (граница России) составляют 5 000 долл. США. При декларировании предоставлен страховой полис на сумму 3 000 долл. США.

Задание: определить таможенную стоимость товара.

Решение.

Условие поставки FCA (Free Carrier) предусматривает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента передачи товара перевозчику в названном месте (в нашем примере – Турин), и с этого момента все риски и расходы возлагаются на покупателя. То есть, покупатель оплачивает транспортировку товара ( $P_{пер}$ ) в сумме 5 000 долл. США и его страховку ( $P_{стр}$ ) в сумме 3 000 долл. США. Следовательно, указанные расходы не включены в цену товара, и в соответствии с порядком применения первого метода определения таможенной стоимости подлежат дополнительному начислению к цене (подпункты 4, 6 пункта 1 статьи 40 ТК ЕАЭС).

Кроме того, таможенная стоимость ввозимых товаров не должна включать в себя расходы на производимый после ввоза товаров на таможенную территорию Союза монтаж в отношении оборудования (подпункт 1 пункта 2 статьи 40 ТК ЕАЭС), а это означает, что при определении таможенной стоимости из цены следует вычесть стоимость монтажа ( $P_{всм}$ ) в сумме 1 500 долл. США.

Таким образом, с учетом того, что указанные выше расходы подтверждены документально, формула для расчета таможенной стоимости примет вид:

$$TC = Ц_{вт} + P_{пер} + P_{стр} - P_{всм}$$

следовательно

$$TC = 300\,000 + 5\,000 + 3\,000 - 1\,500 = 306\,500 \text{ долл. США.}$$

### **Задачи по таможенной стоимости: задача 3 (методы 2 и 3, определение идентичности и однородности товаров)**

На таможенную территорию Союза ввозятся туфли мужские, 42 размера, коричневого цвета, изготовленные из кожи. Согласно информационным базам данных таможенного органа ранее были ввезены и выпущены туфли того же производителя, такого же размера, фасона, модели и изготовленные из того же материала, что и ввозимый товар, однако имеющие другой цвет – черный.

Задание: определить являются ли товары идентичными или однородными.

Решение.

Данные товары одинаковы во всех отношениях, но имеют незначительные расхождения во внешнем виде (цвете). Такое расхождение можно признать незначительным если оно не влияет на стоимость товара, в связи с чем названные туфли являются идентичными товарами.

Однако если ввозимые туфли будут иметь перфорированный рисунок, а ранее ввезенные и выпущенные туфли такого рисунка не имеют, но во всех остальных характеристиках они абсолютно одинаковые, такое расхождение нельзя признать незначительным, и, следовательно, названные туфли не являются идентичными. При этом, с учетом того что туфли изготовлены по одному стандарту, из одинаковых материалов, имеют одинаковую репутацию на рынке и являются коммерчески взаимозаменяемыми, они могут быть признаны однородными.

#### **Задачи по таможенной стоимости: задача 4 (методы 2 и 3, определение идентичности и однородности товаров)**

На таможенную территорию Союза ввозятся чайники электрические под товарным знаком «Прометей», продукция которого только появилась на рынке. Согласно информационным базам данных таможенного органа ранее были ввезены и выпущены электрические чайники с такими же характеристиками, что и у ввозимого товара, но под товарным знаком «Одиссей», продукция которого давно представлена на рынке и пользуется спросом у потребителей.

Задание: определить являются ли товары идентичными или однородными.

Решение.

В связи с тем, что данные товары произведены под разными товарными знаками, и у этих знаков различная репутация на рынке, что будет оказывать влияние на цену, данные чайники нельзя признать ни идентичными, ни однородными.

#### **Задачи по таможенной стоимости: задача 5 (методы 2 и 3, определение идентичности и однородности товаров)**

На таможенную территорию Союза ввозится дезодорант под торговой маркой «Freshness», произведенный во Франции. Согласно информационным базам данных таможенного органа ранее был ввезен и выпущен такой же дезодорант, под той же торговой маркой «Freshness», но произведенный в Великобритании.

Задание: определить являются ли товары идентичными или однородными.

Решение.

В связи с тем, что данные товары произведены в разных странах, они не могут быть признаны ни идентичными, ни однородными.

1. Показатели сделки по импорту на единицу продукции следующие: таможенная стоимость, переведенная по курсу Банка России, равна 1000 руб.; таможенная импортная пошлина составляет 20%; ставка таможенного сбора — 500 руб.; акциз — 50 руб.; НДС — 20%; внутренние расходы импортера без НДС — 100 руб.; цена возможной реализации на внутреннем рынке импортера — 2000 руб. Имеет ли смысл импортеру проводить сделку?

2. Рассчитайте контрактную цену товара. Из Пекина (КНР) в Санкт-Петербург (РФ) ввозится партия товара в количестве 1000 штук. Цена товара с завода – изготовителя – 100 000 долл. США, стоимость доставки товара погрузки товара до порта Пекина – 300 долларов США. Услуги порта Пекина – 100 долларов США. Фрахт от Пекина до Санкт-Петербурга

составил 4000 долларов. Сделка заключена на условиях поставки FOB-Пекин.

Цены, полученные в результате всех конкурентных материалов, необходимо привести к единым коммерческим условиям приобретения товара, приняв один конкурентный материал за эталон. Только потом эти цены можно использовать для определения цен предложений и сделок. К наиболее важным поправкам, которые распространены в коммерческом мире следует отнести: поправки на уторговывание, поправки на количество, поправки на условия платежа, поправки на место поставки, поправки на сроки поставки, поправки на сезонность, поправки на инфляцию

## **5. Экзамен**

### **Вопросы итогового контроля зачет (экзамен)**

#### **Зачет 1 семестр**

1. Мировой рынок. Мировые цены и цены мирового рынка.
2. Факторы, модифицирующие рыночные цены в международной торговле.
3. Экономическая природа цен мирового и внутреннего рынка
4. Классификации видов цен мирового рынка.
5. Источники информации о мировых ценах
6. Общая схема расчета цены.
7. Этапы формирования контрактных цен.
8. Затратные методы ценообразования.
9. Рыночные методы определения цен.
10. Параметрические методы ценообразования.
11. Международная торговля: понятие, особенности, тенденции развития.
12. Валютный курс и цены.
13. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности.
14. Ценовая политика внешнеторгового контракта.
15. Контрактная цена и правила ее фиксации.
16. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию: поправка на условия продажи (оптом и в розницу), на снижение издержек производства и рост производительности труда, на серийность, на комплектацию.
17. Поправка на валюту предстоящей сделки.
18. Поправка на срок предстоящей сделки.
19. Поправки на условия платежа.
20. Поправка на дополнительные условия контракта.
21. Поправки на разницу в технико-экономических параметрах.
22. Методы и приемы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.  
Государственное регулирование цен (тарифов) во внешней торговле.
23. Виды налогов, отчислений и пошлин.
24. Влияние налогообложения на цену товара.
25. Налоговые аспекты внешнеторгового ценообразования.
26. Государственное регулирование цен.
27. Государственное антимонопольное регулирование.
28. Методы прямого и косвенного регулирования цен.
29. Тарифные и нетарифные методы регулирования цен. Влияние валютного курса на цену товара.
30. Спрос и предложение, как основные ценообразующие факторы.

31. Спрос. Виды и формы спроса.
32. Методы изучения спроса. Факторы, влияющие на спрос.
33. Оценка спроса для целей ценообразования.
34. Анализ платежеспособности населения.
35. Конкуренция. Виды и формы конкуренции.
36. Методы изучения конкуренции.
37. Определение спроса на товар или услугу.
38. Методы продвижения товаров или услуг на иностранном рынке и их влияние на ценообразование.
39. Акции и скидки в системе ценообразования.
40. Роль логистики в формировании цен. Логистическая цепь. Логистические затраты в системе ценообразования.
41. Ценообразование и маркетинговая политика фирмы.
42. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования.
43. Разработка стратегии и тактики ценообразования предприятия, работающего на внешнем рынке.
44. Ценообразование и особенности конкуренции на мировых рынках.
45. Стратегии ценообразования, применяемые фирмой на рынках других стран, виды стратегий ценообразования и условия их применения, связь ценовых стратегий с жизненным циклом товара.
46. Организация конъюнктурно-ценовой работы для осуществления внешнеторговых операций.
47. Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности фирмы.

### **ЭКЗАМЕН 2 СЕМЕСТР**

1. Товар и цена как экономические категории.
2. Функции цены. Виды цен мирового рынка.
3. Скидки с цены.
4. Состав и структура цены.
5. Схема расчета контрактной цены.
6. Этапы формирования контрактных цен.
7. Затратные методы ценообразования.
8. Рыночные методы определения цен рынка.
9. Параметрические методы ценообразования.
10. Контрактная цена и правила ее фиксации.
11. Состав и структура контрактной цены.
12. Влияние базисных условий поставки на цену товара
13. Влияние базисных условий поставки на цену товара. ИНКОТЕРМС-2020.
14. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы Е
15. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы F
16. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы С
17. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы D
18. Специфика определения цен на экспортируемую и импортируемую продукцию.
19. Правила выбора контрактных цен при торговле сырьевыми и продовольственными товарами.
20. Особенности выбора контрактных цен при поставке машинотехнической продукции.
21. Особенности формирования контрактных цен при заключении сделок купли-продажи товаров массового спроса.
22. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию.
23. Поправка на условия продажи (оптом и в розницу);

24. Поправка на снижение издержек производства и рост производительности труда;
25. Поправка на серийность; поправка на комплектацию;
26. Поправка на валюту предстоящей сделки;
27. Поправка на срок предстоящей сделки; поправки на условия платежа;
28. Поправка на дополнительные условия контракта; поправка на уторговывание;
29. Поправки на разницу в технико-экономических параметрах.
30. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности.
31. Таможенные пошлины и тарифы. Порядок исчисления таможенных пошлин.
32. Определение таможенной стоимости товара: методом по цене сделки с ввозимыми товарами; методом по цене сделки с идентичными товарами;
33. Определение таможенной стоимости товара: методом по цене сделки с однородными товарами; методом на основе вычитания стоимости;
34. Определение таможенной стоимости товара: методом на основе сложения стоимости; резервным методом
35. Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению внешнеэкономической деятельностью предприятий.
36. Показатели эффекта и эффективности.
37. Экономическая эффективность экспорта.
38. Экономическая эффективность импорта.
39. Экономическая эффективность экспортно-импортных операций.
40. Экономическая эффективность товарообменных операций.
41. Методология расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок.
42. Налоговый контроль за формированием цен на товары, работы и услуги.
43. Случаи, когда государственные контрольные органы вправе контролировать правильность определения цены товаров.
44. Возможности обоснования примененных цен.
45. Полномочия таможенных органов при осуществлении налогового контроля.
46. Порядок проверки обоснованности внешнеторговых контрактных цен таможенными органами:
47. Определение права таможенных органов контролировать применение цены;
48. Обоснование примененной цены сделки; определение рыночной цены сделки;
49. Сравнение рыночной цены с примененной ценой реализации.
50. Международная торговля: понятие, особенности, тенденции развития.
51. Валютный курс и цены.
52. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности.
53. Ценовая политика внешнеторгового контракта.
54. Контрактная цена и правила ее фиксации.
55. Расчет цен на экспортируемую продукцию.
56. Расчет цен на импортируемую продукцию.
57. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию:
58. Правила выбора контрактных цен при торговле сырьевыми и продовольственными товарами.
59. Особенности выбора контрактных цен при поставках машинно-технической продукции.
60. Особенности формирования контрактных цен при заключении контрактов купли-продажи товаров массового спроса.
61. Влияние базисных условий поставки на цену товара.
62. Этапы формирования контрактных цен.
63. Затратные методы ценообразования.
64. Рыночные методы определения цен.
65. Определение цен с ориентацией на спрос.
66. Определение цен с ориентацией на конкуренцию.

67. Методы определения цен на новые товары.
68. Нормативные методы обоснования оптовых цен на новую продукцию.
69. Определение таможенной стоимости товара.
70. Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению внешнеэкономической деятельностью предприятий.
71. Экономическая эффективность экспортно-импортных операций.
72. Методология расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок.
73. Налоговый контроль за формированием цен на товары, работы и услуги.
74. Порядок проверки обоснованности внешнеторговых контрактных цен таможенными органами:
75. Обоснование примененной цены сделки; определение рыночной цены сделки
76. Сравнение рыночной цены с примененной ценой реализации.

### **Комплект билетов к экзамену**

---

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**Институт ""**  
**Группа " ТД"    Семестр ""**  
**Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"**  
**Билет № 1**

1. Влияние базисных условий поставки на цену товара. ИНКОТЕРМС-2020.
2. Затратные методы ценообразования.

Подпись преподавателя\_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой\_\_\_\_\_

---

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**Институт ""**  
**Группа " ТД"    Семестр ""**  
**Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"**  
**Билет № 2**

1. Поправки на условия платежа.
2. Состав и структура контрактной цены.

Подпись преподавателя\_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой\_\_\_\_\_

---

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**Институт ""**  
**Группа " ТД"    Семестр ""**  
**Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"**  
**Билет № 3**

1. Таможенные пошлины и тарифы.
2. Хеджирование с использованием опционов

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---

Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова  
Институт ""  
Группа " ТД" Семестр ""  
Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"  
Билет № 4

1. Общая схема расчета цены.
2. Определение таможенной стоимости товара различными методами

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---

Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова  
Институт ""  
Группа " ТД" Семестр ""  
Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"  
Билет № 5

1. Хеджирование с использованием фьючерсных контрактов
2. Факторы, модифицирующие рыночные цены в международной торговле.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---

Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова  
Институт ""  
Группа " ТД" Семестр ""  
Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"  
Билет № 6

1. Мировые цены и цены мирового рынка.
2. Поправка на валюту предстоящей сделки.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---

Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова  
Институт ""  
Группа " ТД" Семестр ""  
Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"  
Билет № 7

1. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности.
2. Поправки на разницу в технико-экономических параметрах

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**Институт ""**  
**Группа " ТД" Семестр ""**  
**Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"**  
**Билет № 8**

1. Хеджирование с использованием СВОП
2. Поправка на срок предстоящей сделки.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**Институт ""**  
**Группа " ТД" Семестр ""**  
**Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"**  
**Билет № 9**

1. Поправки на разницу в технико-экономических параметрах
2. Поправки на условия платежа.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**Институт ""**  
**Группа " ТД" Семестр ""**  
**Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"**  
**Билет № 10**

1. Специфика определения цен на экспортируемую и импортируемую продукцию.
2. Этапы формирования контрактных цен.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**Институт ""**  
**Группа " ТД" Семестр ""**  
**Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"**  
**Билет № 11**

1. Затратные методы ценообразования.
2. Рыночные методы определения цен.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**Институт ""**  
**Группа " ТД" Семестр ""**  
**Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"**  
**Билет № 12**

1. Определение таможенной стоимости товара различными методами
2. Порядок исчисления таможенных пошлин.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**Институт ""**  
**Группа " ТД" Семестр ""**  
**Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"**  
**Билет № 13**

1. Факторы, модифицирующие рыночные цены в международной торговле.
2. Рыночные методы определения цен.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**Институт ""**  
**Группа " ТД" Семестр ""**  
**Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"**  
**Билет № 14**

1. Порядок исчисления таможенных пошлин.
2. Параметрические методы ценообразования.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**Институт ""**  
**Группа " ТД" Семестр ""**  
**Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"**  
**Билет № 15**

1. Хеджирование с использованием СВОП
2. Состав и структура контрактной цены.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**Институт ""**  
**Группа " ТД" Семестр ""**  
**Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"**  
**Билет № 16**

1. Поправка на срок предстоящей сделки.
2. Поправка на дополнительные условия контракта.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**Институт ""**  
**Группа " ТД" Семестр ""**  
**Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"**  
**Билет № 17**

1. Параметрические методы ценообразования.
2. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**Институт ""**  
**Группа " ТД" Семестр ""**  
**Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"**  
**Билет № 18**

1. Рыночные методы определения цен.
2. Поправка на валюту предстоящей сделки.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**Институт ""**  
**Группа " ТД" Семестр ""**  
**Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"**  
**Билет № 19**

1. Мировой рынок.
2. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д. Миллионщикова**  
**Институт ""**  
**Группа " ТД" Семестр ""**  
**Дисциплина "Практикум по обоснованию контрактных цен"**  
**Билет № 20**

1. Хеджирование с использованием СВОП
2. Мировые цены и цены мирового рынка.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

---