

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**
Ценообразование во внешней торговле

Код модуля
1161721(1)

Модуль
Экономические основы таможенной деятельности

Екатеринбург

Оценочные материалы составлены автором(ами):

№ п/п	Фамилия, имя, отчество	Ученая степень, ученое звание	Должность	Подразделение
1	Загвоздина Валентина Николаевна	кандидат технических наук, доцент	Доцент	финансового и налогового менеджмента

Согласовано:

Управление образовательных программ

И.Ю. Русакова

Авторы:

1. СТРУКТУРА И ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ **Ценообразование во внешней торговле**

1.	Объем дисциплины в зачетных единицах	3	
2.	Виды аудиторных занятий	Лекции Практические/семинарские занятия	
3.	Промежуточная аттестация	Экзамен	
4.	Текущая аттестация	Контрольная работа	2
		Домашняя работа	2
		Кейс-анализ	1

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ (ИНДИКАТОРЫ) ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ **Ценообразование во внешней торговле**

Индикатор – это признак / сигнал/ маркер, который показывает, на каком уровне обучающийся должен освоить результаты обучения и их предъявление должно подтвердить факт освоения предметного содержания данной дисциплины, указанного в табл. 1.3 РПМ-РПД.

Таблица 1

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения (индикаторы)	Контрольно-оценочные средства для оценивания достижения результата обучения по дисциплине
1	2	3
ПК-4 -Способен применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза	З-2 - Перечислить и интерпретировать нормативные акты международного и российского таможенного законодательства в области таможенного дела З-3 - Объяснять сущность и виды цен мирового рынка, принципы формирования и обоснования внешнеторговых цен З-4 - Перечислить и охарактеризовать источники ценовой информации П-3 - Сбора и анализа информации о ценах мирового и национального рынков	Домашняя работа № 1 Домашняя работа № 2 Кейс-анализ Контрольная работа № 1 Контрольная работа № 2 Лекции Практические/семинарские занятия Экзамен

	<p>П-4 - Обоснования цен внешнеторговых контрактов</p> <p>П-5 - Тенденции и перспективы развития ценообразования на внутреннем и мировом рынке</p> <p>У-4 - Выявлять и анализировать взаимосвязи мировых, внешнеторговых и национальных цен</p> <p>У-5 - Выбирать и использовать методы ценообразования при формировании цен на внутреннем и внешнем рынках</p> <p>У-6 - Оценивать конъюнктуру рынка для принятия верного ценового решения</p> <p>У-7 - Рассчитать оптовую и розничную цены на импортный товар с учетом всех расходов на территории РФ: косвенных налогов, посреднических и торговых надбавок, конъюнктуры рынка</p>	
--	--	--

3. ПРОЦЕДУРЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ В РАМКАХ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ В БАЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЕ (ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА БРС)

3.1. Процедуры текущей и промежуточной аттестации по дисциплине

1. Лекции: коэффициент значимости совокупных результатов лекционных занятий – 0.7		
Текущая аттестация на лекциях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
<i>домашняя работа №1</i>	14	35
<i>домашняя работа №2</i>	15	35
<i>контрольная работа №1 (решение тестовых заданий)</i>	16	30
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лекциям – 0.4		
Промежуточная аттестация по лекциям – экзамен		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лекциям – 0.6		
2. Практические/семинарские занятия: коэффициент значимости совокупных результатов практических/семинарских занятий – 0.3		
Текущая аттестация на практических/семинарских занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах

контрольная работа №2 (решение задач)	13	64
кейс-анализ	15	36
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по практическим/семинарским занятиям– 1		
Промежуточная аттестация по практическим/семинарским занятиям–нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по практическим/семинарским занятиям– не предусмотрено		
3. Лабораторные занятия: коэффициент значимости совокупных результатов лабораторных занятий –не предусмотрено		
Текущая аттестация на лабораторных занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лабораторным занятиям -не предусмотрено		
Промежуточная аттестация по лабораторным занятиям –нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лабораторным занятиям – не предусмотрено		
4. Онлайн-занятия: коэффициент значимости совокупных результатов онлайн-занятий –не предусмотрено		
Текущая аттестация на онлайн-занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по онлайн-занятиям -не предусмотрено		
Промежуточная аттестация по онлайн-занятиям –нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по онлайн-занятиям – не предусмотрено		

3.2. Процедуры текущей и промежуточной аттестации курсовой работы/проекта

Текущая аттестация выполнения курсовой работы/проекта	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент текущей аттестации выполнения курсовой работы/проекта– не предусмотрено		
Весовой коэффициент промежуточной аттестации выполнения курсовой работы/проекта– защиты – не предусмотрено		

4. КРИТЕРИИ И УРОВНИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ

4.1. В рамках БРС применяются утвержденные на кафедре/институте критерии (признаки) оценивания достижений студентов по дисциплине модуля (табл. 4) в рамках контрольно-оценочных мероприятий на соответствие указанным в табл.1 результатам обучения (индикаторам).

Таблица 4

Критерии оценивания учебных достижений обучающихся

Результаты обучения	Критерии оценивания учебных достижений, обучающихся на соответствие результатам обучения/индикаторам
Знания	Студент демонстрирует знания и понимание в области изучения на уровне указанных индикаторов и необходимые для продолжения обучения и/или выполнения трудовых функций и действий, связанных с профессиональной деятельностью.
Умения	Студент может применять свои знания и понимание в контекстах, представленных в оценочных заданиях, демонстрирует освоение умений на уровне указанных индикаторов и необходимых для продолжения обучения и/или выполнения трудовых функций и действий, связанных с профессиональной деятельностью.
Опыт /владение	Студент демонстрирует опыт в области изучения на уровне указанных индикаторов.
Другие результаты	Студент демонстрирует ответственность в освоении результатов обучения на уровне запланированных индикаторов. Студент способен выносить суждения, делать оценки и формулировать выводы в области изучения. Студент может сообщать преподавателю и коллегам своего уровня собственное понимание и умения в области изучения.

4.2 Для оценивания уровня выполнения критериев (уровня достижений обучающихся при проведении контрольно-оценочных мероприятий по дисциплине модуля) используется универсальная шкала (табл. 5).

Таблица 5

Шкала оценивания достижения результатов обучения (индикаторов) по уровням

Характеристика уровней достижения результатов обучения (индикаторов)				
№ п/п	Содержание уровня выполнения критерия оценивания результатов обучения (выполненное оценочное задание)	Шкала оценивания		
		Традиционная характеристика уровня		Качественная характеристика уровня
1.	Результаты обучения (индикаторы) достигнуты в полном объеме, замечаний нет	Отлично (80-100 баллов)	Зачтено	Высокий (В)
2.	Результаты обучения (индикаторы) в целом достигнуты, имеются замечания, которые не требуют обязательного устранения	Хорошо (60-79 баллов)		Средний (С)
3.	Результаты обучения (индикаторы) достигнуты не в полной мере, есть замечания	Удовлетворительно (40-59 баллов)		Пороговый (П)
4.	Освоение результатов обучения не соответствует индикаторам, имеются существенные ошибки и замечания, требуется доработка	Неудовлетворительно (менее 40 баллов)	Не зачтено	Недостаточный (Н)

5.	Результат обучения не достигнут, задание не выполнено	Недостаточно свидетельств для оценивания	Нет результата
----	---	--	----------------

5. СОДЕРЖАНИЕ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ

5.1. Описание аудиторных контрольно-оценочных мероприятий по дисциплине модуля

5.1.1. Лекции

Самостоятельное изучение теоретического материала по темам/разделам лекций в соответствии с содержанием дисциплины (п. 1.2. РПД)

5.1.2. Практические/семинарские занятия

Примерный перечень тем

1. Понятие и экономическая сущность цены в современной экономике
2. Виды цен с точки зрения их функционального назначения и их классификация.

Система цен

3. Цели, задачи государственного регулирования экономики и цен в современных условиях. Законодательная основа государственного регулирования цен в РФ
4. Государственное регулирование цен в странах с развитой рыночной экономикой
5. Методы определения внешнеторговых цен. Методы определения внешнеторговых цен. Виды, классификация и особенности формирования контрактных цен
6. Определение и выбор базисных мировых цен для различных товарных групп
7. Ценовые поправки при формировании цен международных контрактов
8. Организация конъюнктурно-ценовой работы для обеспечения и осуществления внешнеторговых операций
9. Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности.

Источники ценовой информации

10. Ценовые поправки при формировании цен международных контрактов
 11. Контрактная цена как основа для расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок
 12. Контрактные цены как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей. Налоговые аспекты внешнеторгового ценообразования
 13. Порядок и правила составления внешнеторгового контракта
 14. Определение цены импортируемых товаров на внутреннем рынке страны импортера
- Примерные задания
- Занятия проходят в форме устных обсуждений и решения задач по определенной тематике
- LMS-платформа – не предусмотрена

5.2. Описание внеаудиторных контрольно-оценочных мероприятий и средств текущего контроля по дисциплине модуля

Разноуровневое (дифференцированное) обучение.

Базовый

5.2.1. Контрольная работа № 1

Примерный перечень тем

Примерные задания

1. Какое определение цены наиболее верно применительно к современным условиям хозяйствования?

1.1. Цена – денежное выражение стоимости товара.

1.2. Цена – форма выражения ценности, полезности благ, проявляющаяся в процессе обмена.

1.3. Цена – количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель купить единицу товара или услуги.

1.4. Цена – количество денег (других товаров или услуг, величина процента), за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара или услуги.

2. Максимизация массы прибыли – это:

2.1. Функция цены.

2.2. Задача государственной ценовой политики.

2.3. Задача ценовой политики фирмы.

2.4. Задача ценовой стратегии фирмы.

3. Какая функция цены исторически наиболее древняя?

3.1. Функция стимулирования научно-технического прогресса.

3.2. Учетно-измерительная функция.

3.3. Функция балансировки спроса и предложения.

4. В чем главное различие понятий «оптовые» и «розничные» цены?

4.1. В наличии (отсутствии) розничной торговой организации.

4.2. В размере партии продажи товара.

4.3. В категории покупателя, ради которого организована продажа.

5. Правильно ли перечислены рычаги ценового регулирования в порядке убывания степени их жесткости: предел норматива рентабельности, ценовые коэффициенты, предел торговой надбавки, верхний абсолютный предел цены?

5.1. Да.

5.2. Нет.

6. Какое определение следует употребить в качестве синонима понятия «контрактная цена»?

6.1. Цена фактической сделки.

6.2. Договорная цена.

6.3. Цена равновесия.

7. По какому товару понятие «цена изготовителя» и «оптовая цена закупки (приобретения)» совпадут?

7.1. Уголь.

- 7.2. Нефть.
- 7.3. Запасные части для заказной продукции.

8. От чего зависят условия «франко»?

- 8.1. От типа товара.
- 8.2. От особенностей его транспортировки.
- 8.3. От рыночной стратегии продавца.
- 8.4. От государственной политики.

9. Характер цен и методы их определения:

- 9.1. Не зависят от системы экономического управления, господствующей в обществе.
- 9.2. Зависят от системы экономического управления, господствующей в обществе.
- 9.3. Сами диктуют форму управления экономикой.

LMS-платформа – не предусмотрена

5.2.2. Контрольная работа № 2

Примерный перечень тем

- 1. Определение цен по внешнеторговому контракту (решение задач)

Примерные задания

Задача 1

Заключен контракт между фирмой «К» (Германия) и российской стороной на поставку партии новых легковых автомобилей с объемом двигателя 1200 куб. см (150 л. с.) из г. Штутгарт (Германия) в г. Тверь (Россия) на условиях ДАР (Тверь) что это значит?

Объем партии - 10 автомобилей.

Контрактная стоимость – 412 500 €.

Были понесены следующие расходы:

расходы по перевозке: Штутгарт – Мюнхен (Германия) – 1270 €; Мюнхен – Смоленск – 1740 €; Смоленск – Тверь – 580 €;

расходы по погрузке товара: в Штутгарте – 620 €; в Мюнхене – 530 €; в Смоленске – 390 €;

расходы по разгрузке товара: в Мюнхене – 470 €; в Смоленске – 360 €; в Твери – 280 €; экспортные таможенные пошлины – 1870 €.

Страхование груза – 1950 €.

Ставка акциза – 47 руб. за 1 л.с. .

Код по ЕТН ВЭД – 8703221099.

Ставка таможенной пошлины, установленная ЕТТ – 25%, но не менее 1,1€ за 1 куб. см объема двигателя.

При таможенном декларировании представлен контракт, заключенный между фирмой «К» (Германия) и российской стороной на поставку.

Страна происхождения – Германия.

НДС – 20%.

Вес партии: 15 600 кг.

На складе временного хранения товар находился 2 дня.

Прибыль импортера – 1 512 800 руб.

1 € = 70 руб.

Импортер всю партию машин продал торговой организации. Торговая наценка – 25%.
Определить:

- 1). Отпускную оптовую цену импортера; Розничную цену, устанавливаемую торговой организацией;
- 2). НДС к уплате импортером на границе РФ и при реализации товара; НДС к уплате торговой организацией.

Задача 2

Заключен контракт между фирмой «К» (Германия) и российской стороной на поставку леденцовой карамели с начинкой из г. Дессау (Германия) в г. Омск (Россия) на условиях DAP (Омск) – что это значит?

Контрактная стоимость – 7790 €.

Были понесены следующие расходы:

расходы по перевозке: Дессау – Грайфовальд - 470 €; Грайфовальд – Красноярск – 1800 €; Красноярск – Омск – 500 €;

расходы по погрузке товара: в Дессау – 110 €; в Грайфовальд – 270 €; в Красноярске – 160 €;

расходы по разгрузке товара: в Грайфовальд – 180 €; в Красноярске – 190 €; в Омске – 120 €;

экспортные таможенные пошлины – 1100 €.

Страхование груза – 520 €.

Код по ЕТН ВЭД – 1704907100.

Ставка таможенной пошлины, установленная ЕТТ – 18%, но не менее 0,227€ за кг.

При таможенном декларировании представлен контракт, заключенный между фирмой «К» (Германия) и российской стороной на поставку.

Страна происхождения – Германия.

НДС – 20%.

Курс евро – 70 руб.

Вес партии: 6 700 кг.

На складе временного хранения товар находился 4 дня.

Прибыль импортера – 25%.

Импортер реализовал всю партию карамели торговой организации.

Торговая наценка – 20%. Торговая организация на упрощенной системе налогообложения – I в. и II в. – на общем режиме налогообложения.

Определить: 1. Оптовую отпускную цену импортера;

2. НДС к уплате на границе и при реализации товара импортером;

3. Розничную цену; НДС подлежащий уплате торговой организации.

Задача 3

Заключен контракт между фирмой «К» (Чехия) и российской стороной на поставку пива солодового в бутылках из г. Зноймо (Чехия) в г. Кемерово (Россия).

Контрактная стоимость – 2850 €.

Были понесены следующие расходы:

расходы по перевозке: Зноймо – Опава – 710 €; Опава– СПб – 450 €; СПб– Москва – 340 €; Москва – Кемерово – 950 €;

расходы по погрузке товара: в Зноймо – 140 €; в Опава – 130 €; в СПб – 170 €; в Москве – 150 €;

расходы по разгрузке товара: в Опава – 160 €; в СПб – 155 €; в Москве – 160 €; в Кемерово – 120 €;

экспортные таможенные пошлины – 380 €.

Страхование груза – 1000 €.

Код по ЕТН ВЭД – 2203000100.

Ставка таможенной пошлины, установленная ЕТТ – 0,468€ за 1 литр.

При таможенном декларировании представлен контракт, заключенный между фирмой «К» (Чехия) и российской стороной на поставку пива.

Предъявлен сертификат формы «А». Страна происхождения – Чехия.

НДС – 20%.

Курс евро = 70 руб.

Ставка акциза – 21 руб. за 1 л..

Объем партии - 3600 л.

На складе временного хранения товар находился 8 дней.

Вес партии: 1440 кг.

Прибыль импортера – 24%.

Импортер за отчетный период (квартал) реализовал торговой организации 2500 л пива.

Торговая организация на общей системе налогообложения. Торговая наценка – 30%.

Определить:

- 1). Отпускную оптовую цену импортера (с НДС);
- 2). Розничную цену, устанавливаемую торговой организацией;
- 3). НДС к уплате импортером на границе РФ и при реализации товара;
- 4). НДС к уплате торговой организацией.

При условии, что контракт подписан на условиях : FCA (Опава)

LMS-платформа – не предусмотрена

5.2.3. Домашняя работа № 1

Примерный перечень тем

1. Составление внешнеторгового контракта по выбранному товару и определение цены данного товара на внутреннем рынке страны импортера

Примерные задания

Результатом работы является составленный внешнеторговый контракт по выбранному товару по следующей стандартной форме:

1. Дата, место заключения контракта, регистрационный номер;
2. Преамбула;
3. Предмет договора;
4. Стоимость продукции, её количество, валюта, в которой планируется производить расчёты;
5. Условия поставки с указанием государств, откуда будет производиться отправка и куда будет доставлен груз.
6. Тип упаковки продукции.
7. Сроки поставки.
8. Условия оплаты товара.
9. Информация о страховании.
10. Гарантийное обслуживание.

11. Ответственность продавца или покупателя.
12. Порядок действий в спорных и конфликтных ситуациях.
13. Возникновение форс-мажора.
14. Дополнительная информация.
15. Наименование партнёров, юридические адреса, банковские реквизиты.

LMS-платформа – не предусмотрена

5.2.4. Домашняя работа № 2

Примерный перечень тем

1. Составление задачи на основе контракта ВТД

Примерные задания

На основе домашней работы №1, согласно условиям составленного контракта, составить задачу для решения на основе следующего образца:

Заключен контракт между фирмой «Metal Energy» (США) и российской стороной ООО «АТРИ» на поставку ЧАСТИ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ В ВИДЕ ПРОФИЛЯ (РАМ РОЛИКОВОГО КОНВЕЙЕРА), ИЗГОТОВЛЕННОГО ИЗ ЛИСТОВОЙ СТАЛИ, ДЛЯ СОБСТВЕННЫХ НУЖД: ПРОФИЛЬ, из г. Даллас (США) в г. Екатеринбург (Россия) на условиях СРТ – Екатеринбург (Кольцово).

Объём поставки – 1 шт.

Контрактная стоимость – 1 000 000\$.

Были понесены следующие расходы:

Расходы по перевозке: Даллас – Екатеринбург – 50 000 \$;

Расходы по погрузке товара: в Далласе – 1000\$; в Екатеринбурге – 500\$;

Расходы по разгрузке товара: в Далласе – 1000\$; в Екатеринбурге – 550\$;

Экспортные таможенные пошлины: 20 000\$

Страхование груза: 30 000\$

Код по ЕТН ВЭД – 7308905900

Ставка таможенной пошлины, установленная ЕТТ – 0%.

При таможенном декларировании представлен контракт, заключенный между фирмой «Metal Energy» (США) и российской стороной ООО «АТРИ» на поставку товара в кол-ве 1 шт..

Страна происхождения – США.

НДС – 20%.

Вес товара: 300 кг.

На складе временного хранения товар находился 2 дня.

Прибыль импортера – 25%.

1\$ = 65,79(на 13.05.2022)

Импортер (Metal Energy) продал товар торговой организации.

Торговая наценка – 25%.

Определить:

1. Отпускную оптовую цену импортера; Розничную цену, устанавливаемую торговой организацией;

2. НДС к уплате импортером на границе РФ и при реализации товара; НДС к уплате торговой организацией.

3. Структуру розничной цены.

Результаты работы представить в письменном виде

LMS-платформа – не предусмотрена

5.2.5. Кейс-анализ

Примерный перечень тем

1. Ценообразование во внешней торговле (тематика кейсовых заданий соответствует темам практических занятий)

Примерные задания

Задача №1.

Предприятие имеет 1000 устаревших деталей для компьютеров, приобретенных ранее за 200000 руб., что выгоднее: обработать детали с издержками 40000 руб. и продать их за 64000 руб. или продать их за 17000 руб. без всякой обработки?

Задача № 2.

Предприятие выпускает технически сложную продукцию, производство которой требует значительного количества комплектующих деталей. Предприятие может покупать эти детали по цене 100 руб./шт. или производить их у себя. Определить, что более выгодно для предприятия (порог рентабельности пройден).

Себестоимость производства деталей на самом предприятии:

Прямые переменные издержки – 85 руб./шт.

Постоянные накладные издержки – 20 руб./шт.

Итого полная себестоимость 105 руб./шт.

Задача №3.

Известно, что в текущем периоде доля затрат на электроэнергию в цене машиностроительной продукции составляла 20%, доля затрат на оплату труда – 26%. В прогнозном периоде ожидается повышение тарифов на электроэнергию на 18% ставки заработной платы вырастут на 15%. На сколько процентов вырастет цена машиностроительной продукции?

Задача № 4.

Определите, выгодно ли производителю снизить цену на 0,5 руб., если текущая цена товара 6 руб., планируемый объем продаж 1 млн.шт. Показатель эластичности спроса по цене 1,5.

Задача №5.

Эластичность спроса от цен на продукцию предприятия равна 1,75. Определить последствия снижения цены на 1 руб., если до этого снижения объем реализации составлял 10000 шт. По цене 17,5 руб./шт.; а общие затраты были равны 100000 руб. (в том числе постоянные – 20000 руб.) на весь объем производства.

Задача №6.

Рассчитать розничную цену одного кг пшеничного хлеба высшего сорта, исходя из следующих данных:

- стоимость пшеницы (1кг.) – 5 руб.
- издержки элеваторов – 1,2 руб.
- рентабельность затрат элеваторов – 20%
- издержки мельниц – 1,5 руб.
- рентабельность затрат мельниц – 20%
- издержки хлебозаводов – 1,8 руб.
- рентабельность затрат хлебозаводов – 30%
- оптовая цена 1 кг. Хлеба (при норме выхода продукта 140%) - ?
- НДС – 10%
- отпускная цена 1 кг. Хлеба с НДС - ?
- торговая надбавка – 25%
- розничная цена 1 кг. Хлеба - ?

Задача №7

Рассчитать оптовую отпускную цену, исходя из следующих данных:

- свободная отпускная цена изготовителя – 4800 руб. за единицу
- ставка акциза 20%
- ставка НДС – 18%

Задача №8

Рассчитать оптовую цену закупки, исходя из следующих данных:

- оптовая отпускная цена единицы товара – 7080 руб.
- издержки обращения посредника 700 руб. на единицу товара
- рентабельность, планируемая посредником – 30%
- НДС для посредника – 18%

Задача №9

Себестоимость выпуска товара равна 4000 руб. на единицу;

минимальная приемлемая для производителя рентабельность составляет 20%;

ставка НДС – 20%

ставка акциза – 20%.

Определить минимальную приемлемую отпускную цену товара.

Задача №10

Объединение реализует продукцию по свободной отпускной цене 10000 руб. за единицу с НДС при себестоимости 5000 руб. и ставки НДС – 20%.

Как изменяется прибыль от реализации единицы продукции, если органами власти будет установлен предел норматива рентабельности 10%?

LMS-платформа – не предусмотрена

5.3. Описание контрольно-оценочных мероприятий промежуточного контроля по дисциплине модуля

5.3.1. Экзамен

Список примерных вопросов

1. Роль и значение цен и ценообразования
2. Сущность цены. Функции цен в рыночной экономике
3. Взаимосвязь цен с основными экономическими законами
4. Основные ценообразующие факторы
5. Субъекты и объекты ценообразования
6. Рынок как условие ценообразования
7. Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования
8. Затратный подход к ценообразованию, его преимущество и недостатки
9. Ценностный подход к ценообразованию ошибки в его использовании
10. Экономическая ценность товара; процедура ее определения
11. Факторы, определяющие чувствительность покупателей к уровням цен
12. Система цен
13. Классификация цен по видам во внутренней торговле
14. Виды цен в зависимости от экономического оборота
15. Сферы применения различных видов цен. Механизм их взаимодействия
16. Характеристика основных видов цен: оптовых, закупочных и розничных цен
17. Тарифы на услуги
18. Франкирование цен. Дифференциация цен в зависимости от транспортных расходов на внутреннем рынке
19. Элементы цены. Структура основных видов цен
20. Роль затрат в обосновании ценовых решений. Себестоимость
21. Прибыль и показатели рентабельности. Взаимосвязь различных показателей рентабельности
22. Косвенные налоги (НДС, акциз) в структуре цены. Взаимосвязь налогов и цен
23. Формирование розничной цены на импортные товары с учетом налогов
24. Снабженческо-сбытовые и торговые надбавки (скидки) как элементы цены
25. Объективная необходимость государственного регулирования цен в условиях рыночной экономики
26. Методы прямого и косвенного регулирования цен
27. Понятие мировой цены и ее экономическая природа
28. Доступность информации по мировым ценам
29. Представительность мировой цены
30. Факторы, определяющие уровень и динамику мировых цен
31. Интернациональные издержки производства и интернациональная стоимость товаров
32. Влияние соотношения спроса и предложения в международной торговле на мировые цены
33. Монополистический фактор международного ценообразования
34. Виды цен мирового рынка
35. Цены фактических сделок
36. Методы установления цен в контрактах
37. Справочные и прейскурантные цены
38. Цены бирж. Цены аукционов. Цены тендерных торгов. Цены предложений фирм

- 39. Расчетные ценовые показатели
 - 40. Скидки на уторговывание и методы их определения
 - 41. Источники информации о ценах мирового рынка
 - 42. Национальная и интернациональная стоимость товара
 - 43. Характер взаимосвязи мировых цен, контрактных и внутренних цен на экспортируемые и импортируемые товары
- LMS-платформа – не предусмотрена

5.4 Содержание контрольно-оценочных мероприятий по направлениям воспитательной деятельности

Направление воспитательной деятельности	Вид воспитательной деятельности	Технология воспитательной деятельности	Компетенция	Результаты обучения	Контрольно-оценочные мероприятия
Профессиональное воспитание	учебно-исследовательская, научно-исследовательская	Технология самостоятельной работы	ПК-4	П-4	Домашняя работа № 1 Домашняя работа № 2 Контрольная работа № 1 Контрольная работа № 2 Экзамен