

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
образования «Национальный исследовательский Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского»

Институт экономики и предпринимательства

УТВЕРЖДЕНО
решением ученого совета ННГУ
протокол от
«14» декабря 2021 г. № 4

Рабочая программа дисциплины

Ценообразование во внешней торговле

(наименование дисциплины (модуля))

Уровень высшего образования
специалитет

(бакалавриат / магистратура / специалитет)

Направление подготовки / специальность
38.05.02. «Таможенное дело»

(указывается код и наименование направления подготовки / специальности)

Направленность образовательной программы
Таможенные операции и таможенный контроль

(указывается профиль / магистерская программа / специализация)

Квалификация (степень)
специалист

(бакалавр / магистр / специалист)

Форма обучения
очная, заочная

(очная / очно-заочная / заочная)

Нижний Новгород,
2022 год

1. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина «Ценообразование во внешней торговле» относится к обязательной части ОПП по направлению 38.05.02. «Таможенное дело», программы «Таможенные операции и таможенный контроль». Дисциплина обязательна для освоения на 4-м году обучения в 7 семестре очной и заочной форм. Трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы.

№ варианта	Место дисциплины в учебном плане образовательной программы	Стандартный текст для автоматического заполнения в конструкторе РПД
1	Блок 1. Дисциплины (модули) Обязательная часть	Дисциплина «Ценообразование во внешней торговле» относится к обязательной части ОПП направления подготовки 38.05.02. «Таможенное дело»

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижений компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	
ПК-4. Владение навыками по исчислению таможенных платежей, а также специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, контроля правильности их исчисления и своевременности уплаты, возврата (зачета) и принятия мер по их принудительному взысканию	ПК-4.1. исчисляет налоговые и таможенные платежи в процессе расчета цен	<i>Знать</i> методологию и принципы ценообразования на мировом рынке; <i>Уметь</i> осуществлять расчет таможенной стоимости товара, налоговых и таможенных платежей; <i>Владеть</i> навыками обоснования цен внешнеторговых контрактов.	<i>Тесты</i> <i>Реферат</i> <i>Решение задач</i>
	ПК-4.2. осуществляет контроля правильности и своевременности уплаты, возврата (зачета) налоговых и таможенных платежей, а также специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин и принятия мер к их	<i>Знать</i> нормативно-правовые основы исчисления налоговых и таможенных платежей; <i>Уметь</i> грамотно оценивать конъюнктуру (состояние) рынка для принятия верного ценового решения; <i>Владеть</i> навыками расчета цены товаров, проходящих через таможенную границу.	<i>Тесты</i> <i>Реферат</i> <i>Решение задач</i>

Тема 1. Понятие и сущность цены в рыночной экономике	17	15	4	1	4	2				8	3	9	12
Тема 2. Виды цен: их классификация и механизм расчета	17	15	4	1	4	2				8	3	9	12
Тема 3. Особенности формирование цен внешнеторговых контрактов с использованием инкотермс 2020	17	15	4	1	4	2				8	3	9	12
Тема 4. Ценообразова ние в между- народном бизнесе и модели рыночных цен	20	22	4	1	4	2				8	3	12	19
Зачет	1												
Итого	72	72	16	4	16	8				33	13	39	55

Практические занятия организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает: решение прикладной задачи по профилю профессиональной деятельности и направленности образовательной программы.

На проведение практических занятий в форме практической подготовки отводится 2 часа.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических навыков в соответствии с профилем ОП: разработка и реализация проектов, самоорганизации и саморазвития, научно-исследовательского, проектно-экономического.
- компетенции – ПК-4.

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках занятий семинарского типа.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Цель самостоятельной работы - подготовка компетентного специалиста таможенного дела и формирование навыков к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию.

Самостоятельная работа способствует формированию аналитического мышления, воспитывает целеустремленность и последовательность в работе студентов.

Виды самостоятельной работы студентов:

- изучение понятийного аппарата дисциплины;
- проработка тем дисциплины;
- работа с основной и дополнительной литературой;
- самоподготовка к семинарским занятиям;
- подготовка к экзамену;
- работа в библиотеке;
- изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет;
- написание реферата;
- подготовка доклада, презентации.

Изучение понятийного аппарата дисциплины (модуля)

Индивидуальная самостоятельная работа студента направлена на осмысление и усвоение понятийного аппарата дисциплины «Ценообразование во внешней торговле», формирует навык работы с нормативными документами.

Самостоятельная проработка тем дисциплины

Особое место отводится самостоятельной проработке студентами отдельных разделов и тем изучаемой дисциплины. Такой подход вырабатывает инициативу, стремление к увеличению объема знаний, умений и навыков, всестороннего овладения способами и приемами профессиональной деятельности.

Работа с основной и дополнительной литературой

Изучение рекомендованной литературы следует начинать с учебников и учебных пособий, затем переходить к нормативным документам и материалам периодических изданий. Работа с литературой предусматривает конспектирование наиболее актуальных и познавательных материалов. Это способствует более глубокому осмыслению материала, его лучшему запоминанию, а также позволяет студентам проводить систематизацию и сравнительный анализ изучаемой информации.

Студент должен уметь самостоятельно подбирать необходимую литературу для учебной работы, уметь обращаться с библиографическим справочником библиотеки.

Самоподготовка к семинарским занятиям

На семинарских занятиях студент должен уметь последовательно излагать свои мысли и аргументировано их отстаивать.

Для достижения этой цели необходимо:

- 1) ознакомиться с соответствующей темой программы изучаемой дисциплины;
- 2) осмыслить круг изучаемых вопросов и логику их рассмотрения;
- 3) изучить рекомендованную учебно-методическим комплексом литературу по данной теме;
- 5) подготовить краткое выступление или решить задачу.

При презентации материала на семинарском занятии необходимо использовать PowerPoint, что существенно повышает степень доступности материала и заинтересованности аудитории к результатам работы студента.

Подготовка к зачету.

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле» проходит в виде зачета. Условием успешного прохождения промежуточной аттестации является регулярная и активная работа студента в течение всего семестра. В этом случае подготовка к зачету является систематизацией всех полученных знаний.

Рекомендуется внимательно изучить перечень вопросов к зачету, а также использовать в процессе обучения программу, учебно-методический комплекс, другие методические материалы, разработанные кафедрой по данной дисциплине.

Самостоятельная работа в библиотеке

Важным аспектом самостоятельной подготовки студентов является работа с библиотечным фондом.

Это работа многоаспектна и предполагает различные варианты повышения профессионального уровня студентов:

- а) получение книг для подробного изучения в течение семестра на научном абонементе;
- б) изучение книг, журналов, газет - в читальном зале;
- в) возможность поиска необходимого материала посредством электронного каталога;
- г) получение необходимых сведений об источниках информации у сотрудников библиотеки.

При подготовке докладов, сообщений, рефератов, выполнении творческих заданий и иных форм итоговой работы студентов, представляемых ими на семинарских занятиях, важным является формирование библиографии по изучаемой тематике. При этом рекомендуется использовать несколько категорий источников информации: учебные пособия для вузов, монографии, периодические издания, законодательные и нормативные документы, статистические материалы, информацию государственных органов власти и управления, органов местного самоуправления, переводные издания, а также труды зарубежных авторов в оригинале.

Весь собранный материал следует систематизировать, выявить ключевые вопросы изучаемой тематики и осуществить сравнительный анализ мнений различных авторов по существу этих вопросов. Конструктивным в этой работе является выработка умения обобщать большой объем материала, делать выводы. Весьма позитивным при этом также следует считать попытку студента выработать собственную точку зрения по исследуемой проблематике.

Изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет

Ресурсы Интернет являются одним из альтернативных источников быстрого поиска требуемой информации. Их использование возможно для получения основных и дополнительных сведений по изучаемым материалам.

Написание реферата

Написание рефератов позволяет студентам глубже изучить темы курса, самостоятельно освоить изучаемый материал, пользуясь источниками права, учебными пособиями и научными работами. Тема реферата может назначаться преподавателем в случае неудовлетворительного ответа студента на семинарском занятии либо его пропуска, либо в виде самостоятельной работы обучающего.

Структура и правила оформления реферата:

1. Реферат выполняется машинописным способом на бумаге формата А4 объемом не менее 12 страниц (не включая титульный лист), шифр Times New Roman, размер шифра 12, интервал 1.5, стандартные поля.

2. Все приводимые цитаты должны быть заключены в кавычки. Текст должен содержать ссылки на цитируемые источники.

3. На титульном листе реферата должны быть указаны:

- 1. наименование ВУЗа, кафедры
- 2. название предмета, по которому Вы сдаете реферат;
- 3. тема реферата;
- 4. Ваши фамилия, инициалы и номер группы
- 5. фамилия, инициалы преподавателя.

4. Реферат должен включать в себя следующие выделенные в тексте разделы:

Введение.

Данный раздел должен содержать следующее:

- суть рассматриваемого явления;
- постановка проблемы в рамках выбранной темы;
- обоснование выбора для анализа данной темы и проблемы, ее актуальность.

Основная часть.

Данный раздел посвящен непосредственно раскрытию темы, он должен занимать не менее 2/3 объема работы и освещать следующие вопросы:

- анализ явления с использованием изучаемого в курсе понятийного аппарата и инструментария;
- анализ и личную оценку студента (аргументированную на основе материала курса) адекватности приведенных в источниках литературы выводов и/или предлагаемые студентом (исходя из проведенного анализа) выводы и направления решения проблемы.

Попытки применения в анализе графического метода и построение простых качественных моделей описываемых явлений/взаимодействий не являются обязательными, но всячески приветствуются.

Заключение.

Данный раздел посвящен обобщению полученных в ходе анализа выводов. Он должен подводить итог написанному в основной части и содержать выводы о том, что аппарат экономической теории может привести в анализ описываемых явлений.

Список литературы.

Данный раздел должен содержать использованные при написании реферата источники (в том числе и Интернет-источники), оформленные по ГОСТу.

Подготовка доклада, презентации:

Публичное выступление будет успешно тогда, когда оно останется в памяти аудитории. Необходимо учесть, что слушателям часто приходится слушать несколько выступлений подряд, что приводит к ослаблению внимания. Поэтому при подготовке к публичной защите это необходимо учитывать.

Особое внимание следует уделить вступлению и заключению. Во вступлении, кроме постановки проблемы, уместны следующие, обостряющие внимание, приемы: риторический вопрос; прямое обращение к слушателям; цитата, пословица или поговорка.

В заключении следует сделать краткие выводы, возможно, выразить свое мнение или отношение к проблеме и ее решению.

Во время публичного выступления рекомендуется выделить 5 этапов:

1. вступление - этап привлечения внимания;
2. этап описания проблемы;
3. этап описания решения проблемы;
4. этап визуального доказательства;
5. заключение - этап перехода к действию.

При подготовке публичного выступления, следует помнить, что только самое интересное и яркое запомнится слушателям.

Необходимо учесть, что очень важную роль при публичной защите играют следующие факторы:

- тон;
- изменение громкости речи для выделения основных мыслей;
- язык жестов;
- интонация;
- темп.

Не следует говорить слишком быстро, путать беглость и скорость речи. Необходимо поработать также над артикуляцией, дикцией, логическим ударением, паузами.

Все это в сочетании с подходящим к случаю внешним видом поможет вам провести успешное публичное выступление.

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 5.2.

**5. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине
(модулю), включающий:**

5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	Шкала оценивания сформированности компетенций						
	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько незначительных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Уровень знаний в объеме, превышающий программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений . Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи . Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными незначительными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения,. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без недочетов.	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценки при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
	превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне, выше предусмотренного программой
зачтено	отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»
	очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо»
	хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо»
	удовлетворительно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
	плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения.

5.2.1 Контрольные вопросы

Вопрос	Код компетенции (согласно РПД)
1. Цена в системе экономических отношений.	ПК-4
2. История возникновения, необходимость и назначение цен.	ПК-4
3. Основные этапы развития ценообразования в рыночной системе хозяйствования.	ПК-4
4. Сущность цены, её экономические функции.	ПК-4
5. Теории ценообразования, их классификация и характеристика.	ПК-4
6. Система цен и основные параметры ее характеризующие.	ПК-4
7. Динамика цен и ее показатели. Факторы, влияющие на динамику цен.	ПК-4
8. Показатели и методы исследования структуры цены.	ПК-4
9. Виды цен, их классификация и механизм расчета	ПК-4
10. Классификация цен по сферам товарного обслуживания.	ПК-4

11. Виды цен по стадиям движения товара.	ПК-4
12. Классификация цен по степени государственного регулирования .	ПК-4
13. Классификация контрактных цен по степени устойчивости во времени.	ПК-4
14. Классификация цен по формам продаж.	ПК-4
15. Классификация цен по способу отражения транспортных расходов.	ПК-4
16. Основные виды стратегий ценообразования.	ПК-4
17. Этапы разработки ценовой политики предприятия на внешнем рынке.	ОПК-4
18. Методы ценообразования.	ОПК-4
19. Ценностное ценообразование, его сущность и сфера применения.	ПК-4
20. Эконометрические методы ценообразования.	ПК-4
21. Модели рыночных цен и их практическое использование.	ПК-4
22. Модель цены безразличия и ее практическое применение..	ПК-4
23. Модель балльных оценок и ее использование в практике формирования цен.	ПК-4
24. Методы определения таможенной стоимости товара	ПК-4
25. Таможенные пошлины и таможенные сборы при формировании цены на импортный товар.	ПК-4
26. Прибыль и норматив рентабельности.	ПК-4
27. Факторы выбора конкурентной стратегии.	ПК-4
28. Обзор нормативно-правовых документов, необходимых для формирования цен.	ПК-4
29. Расчет цен на основе торговых скидок и надбавок.	ПК-4
30. Определение основных ценообразующих факторов.	ПК-4
31. Государственная политика в области ценообразования: цели, задачи и методы регулирования цен и их использование в мировой практике формирования цен.	ПК-4
32. Национальные условия производства и реализации товаров.	ПК-4
33. Факторы, определяющие уровень и динамику мировых цен.	ПК-4
34. Влияние соотношения спроса и предложения в международной торговле на мировые цены.	ПК-4
35. Множественность цен мирового рынка и ее связь с этапами ценообразования.	ПК-4
36. Административное и экономическое регулирование цен: зарубежный и отечественный опыт.	ПК-4
37. Понятие мировой цены и ее экономическая природа.	ПК-4
38. Икотермс -2020 и его использование во внешнеторговых контрактах	ПК-4
39. Виды таможенных пошлин и механизмы их исчисления	ПК-4
40. Контроль правильности и своевременности уплаты, возврата (зачета) налоговых и таможенных платежей и принятие мер к их принудительному взысканию	ПК-4

5.2.2. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции ПК-4

1. Расчетная цена участника внешнеторговой сделки – это:

- а) Цена, по которой участник сделки желал бы продать (купить) товар.
- б) Нижний порог цены для участника сделки.
- в) Верхний предел цены для участника сделки.
- г) Средняя цена для покупателя.

2. Нижний предел цены при экспорте:

- а) контрактная цена экспортера;
- б) сумма затрат на производство и нормативная прибыль производителя, а также расходов, связанных с доставкой товара до пункта, оговоренного в контракте, и сборов за его таможенное оформление;
- в) конкретные цены на продукцию, согласованную продавцом и покупателем.

3. Какая из перечисленных поправок к контрактным ценам не является коммерческой:

- а) на условия платежа;
 - б) на базисные условия поставки;
 - в) на уторговывание;
 - г) на комплектацию.
4. В каком случае возможно количественное несовпадение показателей таможенной стоимости и контрактной цены?
- а) Всегда
 - б) Никогда.
 - в) При формировании этих показателей с учетом разных базисных условий поставки.
5. Основой для расчета контрактных цен являются:
- а) таможенная стоимость;
 - б) мировые цены;
 - в) внутренние цены.
6. Стимулирующую функцию реализует та цена, которая позволяет:
- а) покупателю приобретать товар по низким ценам, обеспечивая экономию его денежных средств;
 - б) производителю выгодно продавать свой товар, обеспечивая развитие производства;
 - в) покупателю приобретать качественный товар, но по высокой цене;
 - г) производителю расширить рынок сбыта своей продукции.
7. Включение в розничную цену товара косвенных налогов (акциза, НДС) дает возможность реализовать такую функцию цены как:
- а) перераспределения;
 - б) учетно-измерительную;
 - в) сбалансирования спроса и предложения;
 - г) стимулирующую.
8. При анализе изменения цен во времени на макроэкономическом уровне необходима информация:
- а) об уровнях цен по исследуемой совокупности товаров;
 - б) об объемах товарооборота (выручки) за отчетный и базисный периоды.
 - в) о ценах и структуре потребления за отчетный и базисный периоды;
 - г) о количестве и структуре потребления товаров за отчетный и базисный периоды;
9. Какие элементы входят в состав торговой наценки?
- а) себестоимость и прибыль;
 - б) издержки, снабженческо-сбытовая наценка и налоги;
 - в) издержки обращения, прибыль, налоги;
 - г) прибыль и налоги.
10. При формировании скользящей цены на товар учитывается:
- а) изменение рыночных цен на аналогичные виды товаров;
 - б) разработанная система сезонных скидок по выпускаемой продукции;
 - в) изменение в издержках производства за период исполнения контракта.
11. К какому критерию классификации видов цен относятся твердые цены?
- а) степень регулирования государством;
 - б) устойчивость во времени;
 - в) ориентир для фиксации контрактных цен;
 - г) формы продаж.
12. Какую сумму НДС включил в цену производитель данного товара?
- а) 83 рубля 33 коп.
 - б) 100 рублей
 - в) 90 рублей
 - г) 76 рублей 27 коп
13. Внутрифирменная цена – 150 рублей, себестоимость 80 рублей. Определите величину норматива рентабельности продукции?
- а) 53 %
 - б) 87, 5 %
 - в) 187, 5 %
 - г) 114 %
14. Биржевая котировка на товарной бирже определяется:
- а) по максимальному торговому обороту из имеющихся ценовых позиций;
 - б) при совпадении объема спроса и предложения по имеющимся ценовым позициям;
 - в) по максимальному объему предложения на продаваемый товар;
 - г) по максимальному объему спроса на продаваемый товар.

15. При нестабильности валютных курсов цены фиксируются:

- а) в валюте страны импортера;
- б) в валюте страны экспортера;
- в) в наиболее устойчивой валюте

5.2.3. Типовые задания/задачи для оценки сформированности компетенции ПК-4

Задание 1.

«Дорожка шагов» по расчету исходной цены товара (услуги) фирмы.

1. Постановка задач ценовой политики	2. Определение спроса	3. Оценка издержек	4. Анализ цен и товаро-конкурентов.	5. Выбор метода ценообразования.	6. Установление окончательной цены.
--------------------------------------	-----------------------	--------------------	-------------------------------------	----------------------------------	-------------------------------------

1. Охарактеризуйте подробно каждый этап в отдельности, его сущность и значение.
2. Объясните правомерность предложенной последовательности действий.
3. Покажите взаимозависимость результатов работы на каждом этапе и ее воздействие на конечный результат.

Задание 2.

Рассчитайте.:

- 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.

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. Н.Новгород (Россия) на условиях EXW (Штутгарт).

Объем партии – 10 автомобилей

Контрактная стоимость – 412 500 €.

Были понесены следующие расходы:

расходы по перевозке: Штутгарт–Мюнхен (Германия)– 1270€;
Мюнхен – Смоленск (Россия) – 1740 €;
Смоленск – Нижний Новгород – 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 Н.Новгороде – 280 €.

экспортные таможенные пошлины – 1870 €

страхование груза – 1950 €

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 – 18%

Вес партии: 15600 кг.

На складе временного хранения товар находился 2 дня.

Прибыль импортера – 1 512 800 руб.

1 € = 75 руб.

Импортер всю партию машин продал торговой организации.

Торговая наценка – 25%.

Задание 3.

1. Рассмотрите и проанализируйте совокупность микро- и макроэкономических факторов, влияющих на процесс ценообразования:
 - Какие факторы оказали первостепенное влияние на изменение цен?
2. Рассчитайте:
 - структуру розничной цены в отчетном и базисном периодах
 - как изменился удельный вес НДС в структуре розничной цены?
 - динамику внутрифирменной, отпускной и розничной цены

Исходные данные:

В базисном году себестоимость единицы продукции составила 2607 руб.;

норматив рентабельности к себестоимости - 35 %;

ставка НДС в базисном году составляла 18 %;

в торговую сеть товар поставляла снабженческо-сбытовая организация, которая работала с наценкой - 5 %; наценка розничной торговли – 15 %.

В отчетном году произошли значительные изменения:

себестоимость увеличилась на 13 % по сравнению с базисным годом,

норматив рентабельности был снижен до 30 %;

ставка НДС в отчетном году была снижена государством до 10: %.

Реализация продукции в торговую сеть осуществляется минуя посредников, через в сеть собственных фирменных магазинов, торговая наценка которых составляет 30%.

Задание 4.

Определите интервал рыночных цен на новый товар с учетом как внутренних, так и внешних факторов.

ДАНО:

1. Себестоимость изготовления товара – 60 руб.
норматив рентабельности к себестоимости – 20%.
Ставка налога на добавленную стоимость (НДС) – 18%;
Торговая надбавка (ТН) – 25 %.
2. На потребительском рынке уже продаются аналогичные товары, оценив их потребительские свойства, было выявлено изделие-конкурент.
Сводный параметрический индекс товара-конкурента составляет 0,8
рыночная цена – 120 рублей.
Сводный параметрический индекс оцениваемого товара – 0,9.

Задача 1

Цена приобретения партии товара 28 910 руб. (в т.ч. НДС). Наценка торговой организации 25%. Издержки обращения составляют 65% от наценки. Транспортные расходы до границы 3100 руб. Вывозная таможенная пошлина – 5%; таможенные сборы за таможенные операции уплачены.

Определить:

- оптовую отпускную цену экспортера;
- НДС к возмещению из бюджета

Задача 2

Рассчитать биржевую котировку и реальные контрактные цены поставщиков муки, проданных на данных торгах.

На торговую биржу поступили следующие заявки:

а) заявки на продажу муки:	б) заявки на покупку муки:
По цене 19 руб. за 1 кг в количестве 15 тонн По цене 20 руб. за 1 кг в количестве 18 тонн По цене 21 руб. за 1 кг в количестве 22 тонн По цене 23 руб. за 1 кг в количестве 32 тонн По цене 25 руб. за 1 кг в количестве 33 тонн	По цене 18 руб. за 1 кг в количестве 25 тонн По цене 20,5 руб. за 1 кг в количестве 19 тонн По цене 22 руб. за 1 кг в количестве 15 тонн По цене 24 руб. за 1 кг в количестве 13 тонн По цене 24,5 руб. за 1 кг в количестве 9 тонн

Задача 3

Ставка налога на добавленную стоимость была повышена с 18% до 20 %, как это отразилось на внутрифирменной цене товара, если отпускная цена осталась неизменной и составляет 1600 рублей? Сделайте подробный расчет

Задача 4

Предприятие поставляет продукции по долгосрочному контракту. Объем производства составляет 4000 единиц за месяц. Затраты предприятия на изготовление и реализацию единицы продукции складываются следующим образом:

Затраты на сырье и материалы - 115 руб.;

Затраты на заработную плату основных производственных рабочих - 200 руб.;

Прочие затраты – 40 руб.

Постоянные расходы определяются предприятием в сумме 320 000 руб.

Норматив рентабельности производства продукции 42% к полной себестоимости.

Рассчитайте скользящую цену единицы продукции, если за срок исполнения контракта произошел рост цен на сырье и материалы на 19%, а уровень инфляции составил 8 %.

Задача 5

Предприятие осуществляет поставку продукции по долгосрочному контракту. Рассчитайте скользящую цену единицы продукции, если за срок исполнения контракта рост цен на сырье и материалы составил 30%, а величина затрат на оплату труда рабочих была увеличена на 15 %.

Объем производства продукции составляет 1000 единиц за месяц.

Затраты предприятия на изготовление и реализацию единицы продукции:

Затраты на сырье и материалы - 200 руб.;

Затраты на оплату труда - 120 руб.;

Прочие затраты - 50 руб.;

Постоянные расходы предприятия - 100 000 рублей в месяц.

Норматив рентабельности к себестоимости - 40%.

Задача 6

1. Требуется обосновать выгодность (или невыгодность) принятия дополнительного заказа.
2. Рассчитать скользящие цены на реализуемый товар, при условии что цены на материалы за время исполнения контракта возросли на 25%, а уровень инфляции за время исполнения контракта составил 12.5%.

Предприятие выпускает в месяц 1 000 единиц продукции и продает их по внутрифирменной цене 500 руб. за единицу. В настоящее время предприятие получает дополнительный заказ на поставку еще 500 ед. в месяц по внутрифирменной цене 400 руб. за единицу продукции на условиях долгосрочного контракта. Производственные мощности предприятия позволяют увеличить выпуск продукции до 1 500 штук в месяц.

Затраты предприятия на изготовление и реализацию единицы продукции складываются следующим образом:

Прямые затраты на материалы – 150 руб.;

Прямые затраты на рабочую силу – 50 руб.;

Прочие прямые затраты – 20 руб.;
 Внепроизводственные расходы – 10 руб.;
 Постоянные накладные расходы предприятия - 45 000 рублей в месяц.

Задача 7

Рассчитать изменение цен по каждому наименованию товара, а также в целом по представленной группе продовольственных товаров, используя сводные индексы цен Пааше, Ласпейреса и Фишера.

Сделайте аргументированные выводы.

Наименование Товаров	Базисный период		Отчетный период	
	Цена (руб. за 1 кг)	Товарооборот (тыс.руб.)	Цена (руб. за 1 кг)	Товарооборот (тыс.руб.)
<i>Яблоки</i>	70	700	95	665
<i>Груши</i>	90	720	110	550
<i>Апельсины</i>	60	900	85	765

5.2.4. Темы рефератов.

1. Особенности формирования мировых цен.
2. Множественность цен на мировом рынке.
3. Классификация мировых цен и источники информации о мировых ценах.
4. Контрактные цены во внешней торговле.
5. Определение и выбор базисных мировых цен для различных товарных групп.
6. Ценовая политика фирмы на мировом рынке.
7. Ценообразование и маркетинговая политика фирмы.
8. Разработка стратегии и тактики ценообразования на фирме.
9. Ценообразование и особенности конкуренции на мировых рынках.
10. Стратегии ценообразования, применяемые фирмой на внешних рынках
11. Информационное обеспечение внешнеторгового ценообразования
12. Организация конъюнктурно-ценовой работы для осуществления внешнеторговых операций.
13. Информационное обеспечение ценообразования во внешнеторговой деятельности фирмы.
14. Анализ эффективности внешнеторговых сделок.
15. Контрактные цены как основа для расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок.
16. Контрактные цены как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей.
17. Налоговые аспекты внешнеторгового ценообразования.
18. Государственное регулирование и контроль цен в экономически развитых странах.
19. Законодательная основа государственного регулирования цен.
20. Виды таможенных пошлин: особенности использования (на примере товара).

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература:

1. Афонин П. Н. Ценообразование во внешней торговле : учеб. пособие для студентов по спец. 38.05.02 Таможенное дело / Афонин П. Н., Е. В. Дробот. - СПб. : Троицкий мост, 2016. - 230 с.

2. Агапова А.В. Ценообразование во внешней торговле / А.В.Агапова. — СПб. : Интермедия, 2016. — 136 с.
3. Мантусов В.Б. Ценообразование во внешней торговле: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Таможенное дело», направлению подготовки «Экономика», профиль «Мировая экономика» / В.Б. Мантусов. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2018. — 247 с.
4. Ценообразование : учебник для студентов вузов, обуч. по направл. "Экономика" / под ред. В. А. Слепова; Рос. экон. ун-т им. Г. В. Плеханова. - 3-е изд. перераб. и доп. - М. : Магистр : Инфра-М, 2018. - 302 с.
5. Ценообразование: Учебное пособие / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева и др.; Под ред. В.А. Слепова; Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - (в ЭБС «Znanium»)
6. Ценообразование: Уч. пос./ В.В. Герасименко. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.(в ЭБС «Znanium»)

б) дополнительная литература:

1. Лев М.Ю. Ценообразование: учебник для студентов ВУЗов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.- 724 с. 978-5-238-01463-0
2. Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование: Учебник. - М.: Издательство Юрайт, 2012. – 368 с. – ISBN 5-85639-308-2
3. Маковецкая Т.В. Микро- и макроэкономические основы рыночного ценообразования. Учебно-методическое пособие. – Н. Новгород: ННГУ, 2010
4. Абрамов А.А., Минеев В.И., Воробьева М.В., Маковецкая Т.В. Основы ценообразования в рыночной экономике: Монография. – Н.Новгород, ННГУ, 2008
5. Лорин А.Н. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности промышленной фирмы. - М.: Международные отношения, 2012 - 320с.
6. Данченко Л.А.Ценообразование и статистика цен: Учебно-практическое пособие/
7. Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. М.:МЭСИ, 2009,107 с. – ISBN 5-7764-0057-0
8. Экономика предприятия: Учебник для вузов/ Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандера. – 3-е изд., перераб. и доп. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
9. Уткин Э.А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика: Учебник. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Издательство ЭКМОС, 2007. – 224 с. – ISBN 5-89334-012-4
10. Цацулин А.Н. Ценообразование в системе маркетинга. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1998. – 296с. – ISBN 5-900855-75-9
11. Чубаков Г.Н. Стратегия ценообразования в маркетинговой политике предприятия: Методическое пособие. - М.: Инфра-М, 2006 . – 224 с. – ISBN 5-89225-129-4
12. Салимжанов И.К. Ценообразование.– М.:Финстатинформ, 2005.
13. Яковлев Н.Я. Цены и ценообразование: учебное пособие. – 2-у изда., перераб. И доп. – М.: «Маркетинг»,2002. – 106 с.

в) журналы и нормативно-правовые документы

1. Таможенное дело, печатная подписка на 1 полугодие 2017 г.
2. Таможенный кодекс таможенного союза. – Москва : Проспект, 2011. –192 с.
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994
4. № 51ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 27.12.2009, с изм. от 08.06.2010).
5. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995) (ред. от 17.07.2009).
6. Налоговый кодекс Российской Федерации. ч. 1 и 2
7. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в РФ»

8. Постановление Правительства Российской Федерации от 7 марта 1995 г. № 239 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)».
9. Указ Президента РФ от 28 февраля 1995 г. № 220 «О некоторых мерах по государственному регулированию естественных монополий в РФ».
10. Федеральный закон от 21.05.1993г. № 5003-1 «О таможенном тарифе» (в ред. от 01.07.2006 с изм., внесенными Федеральным Законом № 144-ФЗ).
11. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».
12. Федеральный закон в редакции от 8 декабря 2003 г. № 165-ФЗ «О мерах по защите экономических интересов РФ при осуществлении внешней торговли товарами».
13. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»

г) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
[http://www. gks.ru/](http://www.gks.ru/);
2. Официальный сайт Правительства Российской Федерации
<http://www. government.ru/>.
3. <http://www.consultant.ru> - справочная правовая система Консультант Плюс
4. <http://www.customs.ru> – сайт Федеральной таможенной службы РФ
5. <http://www.economy.ru> – сайт Минэкономразвития РФ
6. <http://www.cbr.ru> – официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации
7. <http://www.worldcustomsjournal.org> - международный таможенный электронный журнал
8. <http://www.garant.ru> - справочная правовая система Гарант
9. <http://search.epnet.com> - Электронная библиотека по различным отраслям знаний
10. <http://www.jstor.org> - Электронная библиотека журналов
11. <http://www.rsl.ru> - Российская государственная библиотека

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения: компьютером, проектором или ЖК-телевизором, акустической системой и микрофоном (при необходимости), а также доской.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ 38.05.02 «Таможенное дело», направленность «Таможенные операции и таможенный контроль»

Автор к.э.н., доцент кафедры
мировой экономики и таможенного дела
ННГУ им. Н.И. Лобачевского _____ Маковецкая Т.В.

Рецензент (ы) _____

Заведующий кафедрой
мировой экономики и таможенного дела
ННГУ им. Н.И. Лобачевского,
д.э.н., профессор _____ Горбунова М.Л.

