

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Выборнова Любовь Александровна
Должность: Ректор
Дата подписания: 03.02.2022 15:17:47
Уникальный программный ключ:
c3b3b9c625f6c113afa2a2c42baff9e05a38b76e

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СЕРВИСА»
(ФГБОУ ВО «ПВГУС»)**

Кафедра Менеджмент

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине «Практикум по обоснованию контрактных цен»
для студентов специальности 38.05.02 «Таможенное дело»
направленности (профиля) «Таможенные платежи»

Тольятти 2018

Рабочая учебная программа по дисциплине «Практикум по обоснованию контрактных цен» включена в основную профессиональную образовательную программу специальности 38.05.02 «Таможенное дело» направленности (профиля) «Таможенные платежи» решением Президиума Ученого совета

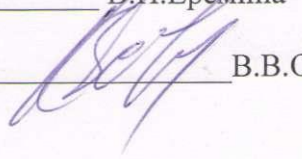
Протокол № 4 от 28.06.2018 г.

Начальник учебно-методического отдела _____  Н.М.Шемендюк
28.06.2018 г.

Рабочая учебная программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС по специальности 38.05.02 «Таможенное дело», утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 17 августа 2015 г. N 850.

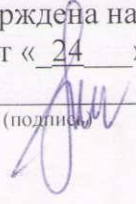
Составил: к.э.н. Колодина О. Н.

Согласовано Директор научной библиотеки _____  В.Н.Еремина

Согласовано Начальник управления информатизации _____  В.В.Обухов

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры «Менеджмент»

Протокол № 10 от « 24 » мая 201 8 г.

Заведующий кафедрой _____  д.э.н., проф. П.В. Корчагин
(подпись) (ученая степень, звание, Ф.И.О.)

Согласовано начальник
учебно-методического отдела

_____  Н.М.Шемендюк

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю, междисциплинарному курсу), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Цели освоения дисциплины (модуля, междисциплинарного курса)

Целями освоения дисциплины (модуля, междисциплинарного курса) являются:

- приобретение студентами необходимых теоретических и практических знаний по ценообразованию в международной торговле, а также в научном обосновании контрактных цен путем создания гармонизированной методологии внешнеэкономического ценообразования.

1.2. В соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована образовательная программа указанной специальности и (или) направления подготовки, содержание дисциплины (модуля, междисциплинарного курса) позволит обучающимся решать следующие профессиональные задачи:

- совершение таможенных операций;
- определение и контроль таможенной стоимости товаров;

1.3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:

Код компетенции	Наименование компетенции
1	2
ПК-6	способностью применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза

1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Результаты освоения дисциплины	Технологии формирования компетенции по указанным результатам	Средства и технологии оценки по указанным результатам
Знает: ПК-6 сущность и виды цен мирового рынка, принципы формирования и обоснования внешнеторговых цен; методологию определения и порядок контроля таможенной стоимости	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа	Тестирование, собеседование
Умеет: ПК-6 применять методы определения таможенной	Лекция с разбором конкретных ситуаций, проблемные лекции, семинар-дискуссия, самостоятельная работа	Индивидуальное задание, собеседование, оценка участия в

стоимости; уметь осуществлять расчет цен внешнеторговых контрактов		семинаре дискуссии
Имеет практический опыт: ПК-6 методами обоснования цен внешнеторговых контрактов; методикой расчета таможенных платежей	Выполнение ситуационных задач, выполнение творческого проекта, самостоятельная работа	Собеседование по ситуационным задачам

1. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к _____ вариативной _____ части.
(базовой, вариативной)

Ее освоение осуществляется в _____ 8 (10) _____ семестре (ах).
(указать семестр (ы))

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Код компетенции(й)
1	Предшествующие дисциплины	
2	Ценообразовании во внешней торговли	ОК-7, ПК-6
3	Контракты в международной торговле	ПК-19, ПК-27
4	Внешнеэкономическая деятельность предприятия	ПК-8
5	Последующие дисциплины (практики)	
6	Контроль таможенной стоимости	ПК-1, ПК-6
7	Практикум по организации контроля таможенной стоимости	ПК-2, ПК-9, ПК-15

3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу

Распределение фонда времени по семестрам и видам занятий

Виды занятий	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Итого часов	108 ч.	-	108 ч.
Зачетных единиц	Зз.е.		3 з.е.
Лекции (час)	-	-	-
Практические (семинарские) занятия (час)	30	-	12
Самостоятельная работа (час)	78	-	92
Дифференцированный зачет, семестр	8 семестр	-	10 семестр, 4 часа

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Содержание дисциплины

№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в академических часах)				Средства и технологии оценки
		Лекции, час	Практически е (семинарские) занятия, час	Лабораторны е работы, час	Самостоятель ная работа, час	
1	Тема 1. Механизм ценообразования во внешней торговли 1. Специфика ценообразования на мировом рынке 2. Основные виды мировых цен и их особенности 3. Методы ценообразования	-/-/-	4/-/0	-/-/-	11/-/13	собеседование, подготовка докладов, индивидуальные задания
2	Тема 2. Механизм формирования цены внешнеторгового контракта 1. Виды контрактных цен 2. Состав и структура контрактной цены. 3. Информационное обеспечение политики ценообразования во внешней торговле	-/-/-	4/-/2	-/-/-	11/-/13	собеседование, подготовка докладов, индивидуальные задания, групповые задания
	Тема 3. Внесение коммерческих поправок в контрактные цены 1. Методы внесения коммерческих поправок в контрактные цены. 2. Общие поправки к контрактной цене: поправка на валюту предстоящей сделки, поправка на срок предстоящей сделки или инфляцию, поправки на условия платежа, поправка на базисные условия поставки, поправка на количество, поправка на «уторговывание». 3. Поправки, связанные с особенностями товара:	-/-/-	6/-/2	-/-/-	11/-/13	собеседование, подготовка докладов, индивидуальные задания, тест

	поправка на серийность, поправка на комплектацию, поправки на разницу в технико- экономических параметрах.					
	Тема 4. Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки 1. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы Е 2. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы F 3. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы С 4. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы D	-/-/-	4/-/2	-/-/-	11/-/13	собеседование, подготовка докладов, групповые задания, индивидуальны е задания
	Тема 5. Контрактная цена – основа расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок 1. Понятие и показатели экономической эффективности внешней торговли. 2. Определение экономической эффективности экспортных и импортных операций, товарообменных (бартерных) операций.	-/-/-	4/-/2	-/-/-	11/-/13	собеседование, подготовка докладов, тест, индивидуальны е задания
	Тема 6. Контрактная цена – база для определения таможенной стоимости и таможенных платежей 1. Соотношение категорий «таможенная стоимость» и «контрактная цена». 2. Методы определение таможенной стоимости товара.	-/-/-	4/-/2	-/-/-	11/-/13	собеседование, подготовка докладов, индивидуальны е задания
	Тема 7. Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами 1. Налоговый контроль за формированием цен на товары, работы и услуги. 2. Порядок проверки обоснованности внешнеторговых контрактных цен таможенными органами.	-/-/-	4/-/2	-/-/-	12/-/14	собеседование, подготовка докладов, индивидуальны е задания, групповые задания

	Промежуточная аттестация по дисциплине	-/-	30/-/12	-/-	78/-/92	Дифференцированный зачет
--	--	-----	---------	-----	---------	--------------------------

4.2.Содержание практических (семинарских) занятий

№	Наименование темы практических (семинарских) занятий	Объем часов	Форма проведения (решение разноуровневых и проблемных задач, семинар-дискуссия, круглый стол, защита творческих проектов, тестирование и др.)
	8 (10) семестр		
1	Занятие 1 «Механизм ценообразования во внешней торговли»	4/-/0	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам,
2	Занятие 2 «Механизм формирования цены внешнеторгового контракта»	4/-/2	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, решение разноуровневых и проблемных задач
3	Занятие 3 «Внесение коммерческих поправок в контрактные цены»	6/-/2	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, выполнение заданий
4	Занятие 4 «Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки»	4/-/2	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, решение разноуровневых и проблемных задач
5	Занятие 5 «Контрактная цена – основа расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок»	4/-/2	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, решение разноуровневых и проблемных задач
6	Занятие 6 «Контрактная цена – база для определения таможенной стоимости и таможенных платежей»	4/-/2	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, решение разноуровневых и проблемных задач
7	Занятие 7 «Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами»	4/-/2	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, решение разноуровневых и проблемных задач
	Итого	30/-/12	

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Технологическая карта самостоятельной работы студента

Код реализации компетенции	Вид деятельности студентов (задания на самостоятельную работу)	Итоговый продукт самостоятельной работы	Средства и технологии оценки	Объем часов
1	2	3	4	5
ПК-6	Доклад или выступление по определённой теме, в котором собрана информация из одного или нескольких источников.	доклад	собеседование	19/-/-
ПК-6	Индивидуальные (групповые) задания	Обсуждение в малых группах	собеседование	39/-/-

ПК-6	Подготовка к диф. зачету, самостоятельное изучение литературы, тест самопроверки	тест самопроверки	тест самопроверки	20/-/92
Итого				78/-/92

Литература [1-10]

Содержание заданий для самостоятельной работы

Темы докладов

1. Конкурентные материалы как базовые компоненты расчета цен экспортных и импортных контрактов.
2. Принципы отбора наиболее репрезентативной ценовой, коммерческой и технической информации.
3. Международная практика расчета цен долгосрочных контрактов и определение внешнеторговых цен на услуги в рамках оказания технического содействия.
4. Раскройте взаимосвязь мировых, национальных (внутренних) и контрактных цен на экспортную и импортную продукцию.
5. Охарактеризуйте информационную базу для формирования цен международной торговли и способы ее получения.
6. Характеристика цен международной торговли, используемых для обоснования цен внешнеторговых сделок.
7. На конкретном примере покажите механизм корректировки цен внешнеторговых контрактов с учетом различий коммерческого характера и различий в значениях основных технико-экономических параметров и качества продукции.
8. Изучить содержание договора международной купли-продажи товаров, его основные разделы с точки зрения поправок к контрактной цене.
9. Цены мирового рынка как отражение уровня интернациональной стоимости произведенного, реализованного и потребленного товара.
10. Цены экспортных и импортных контрактов и проблема соблюдения норм и правил ВТО в отношении необходимости и возможности использования защитных мер от иностранной конкуренции.
11. Экспортные и импортные цены в системе показателей эффективности заключаемых и реализуемых внешнеторговых контрактов.
12. Цены внешнеторговых контрактов в системе таможенно-банковского валютного контроля
13. Базисные условия поставки для внешнеторгового ценообразования.
14. Особенности ценообразования на экспортную продукцию.
15. Особенности ценообразования на импортную продукцию.
16. Основные источники информации для изучения конъюнктуры мировых товарных

рынков.

17. Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами.
18. Методы учета качества во внешнеторговых ценах.
19. Особенности контрактного ценообразования на товар.
20. Исследование экспортно-импортных цен за последние пять лет.
21. Изучение экспортной ценовой политики России.
22. Анализ импортной ценовой политики России.
23. Различия ценовой политики стран-импортеров и стран-экспортеров.
24. Влияние качественных и количественных показателей на контрактную цену.
25. Анализ мировых и внутренних цен.

Вопросы (тест) для самоконтроля

1. Коэффициент конкордации показывает:
 - а) степень согласованности мнений экспертов;
 - б) степень весомости характеристик товара;
 - в) степень компетентности экспертов;
 - г) степень приоритетности параметров.
2. Какой из перечисленных методов калькулирования себестоимости используется для целей ценообразования:
 - а) метод полных издержек;
 - б) метод предельных издержек;
 - в) метод нормативных затрат;
 - г) все, перечисленные выше.
3. Основные недостатки методов ценообразования, ориентированных на затраты:
 - а) не учитывают спрос;
 - б) сложность расчетов;
 - в) не учитывают потребительские свойства товара.
4. К методам затратного ценообразования относятся:
 - а) метод удельного ценообразования;
 - б) калькулирование по полным затратам;
 - в) агрегатный метод.
5. К методам ценностного ценообразования не относится:
 - а) калькулирование по полным затратам;
 - б) метод удельного ценообразования;
 - в) балльный метод.
6. Что такое структура цены:
 - а) перечень элементов цены, выраженных в абсолютных величинах (например, в рублях);
 - б) соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах.
7. Цены международных товарных аукционов распространяются на продукцию:
 - а) топливно-энергетического комплекса;
 - б) сельского хозяйства;
 - в) пушно-меховые изделия;
 - г) продукция высоких технологий.
8. Скользящая цена – это:
 - а) цена, достигшая прежнего уровня после ее понижения или повышения;

- б) цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта;
- в) цена, учитывающая инфляцию издержек.
9. С какой целью используется поправка на базисные условия поставки?
- а) чтобы исключить влияние на цену объема поставляемой продукции;
- б) чтобы исключить влияние на цену транспортных и сопутствующих расходов;
- в) чтобы исключить влияние на цену расходов на комиссионное вознаграждение посреднику.
10. Какая из перечисленных цен обязательно включает страховку при перевозке товаров морем:
- а) CFR;
- б) CIF;
- в) FOB.
11. С какой целью используется поправка на условия платежа:
- а) чтобы исключить влияние на цену инфляционной составляющей;
- б) чтобы исключить влияние на цену кредитной составляющей;
- в) чтобы исключить влияние на цену валютной составляющей.
12. Что служит экономической основой для применения скидки на количество (чем больше объем партии производимых и реализуемых товаров, тем дешевле единица продукции):
- а) различие постоянных и переменных затрат в составе себестоимости продукции;
- б) различие прямых и косвенных затрат в составе себестоимости продукции;
- в) различие производительных и непроизводительных затрат в составе себестоимости продукции.
13. Процедура приведения мировых цен (например, контрактных) к единому базису используется:
- а) только при определении цен экспортных контрактов;
- б) только при выборе цен импортных контрактов;
- в) при работе с внешнеторговыми ценами.
14. Импорт товаров выражается в ценах:
- а) FAS;
- б) FOB;
- в) CIF;
- г) CIF.
15. При каких условиях количественные показатели таможенной стоимости и контрактной цены совпадают?
- а) всегда;
- б) никогда;
- в) если они рассчитаны исходя из одинаковых базисных условий поставки;
- г) если они не учитывают базисные условия поставки.
16. Что следует понимать под валютно-финансовыми условиями договора международной купли-продажи товаров?
- а) условия поставки товаров;
- б) стоимость сделки (цена товара), а также форма и порядок расчета за товар;
- в) порядок исполнения контрактных обязательств.
17. Налоговая база по НДС, взимаемому при ввозе на таможенную территорию РФ подакцизных товаров, рассчитывается по следующей формуле:
- а) таможенная стоимость + таможенная пошлина;
- б) таможенная стоимость + таможенная пошлина + акциз;
- в) таможенная стоимость + таможенные сборы за таможенное оформление.

18. По сравнению с уровнем внутренней цены на один и тот же товар уровень мировой цены, как правило, будет:

- а) выше;
- б) ниже;
- в) одинаковым;
- г) предельным.

19. При экспорте товара контрактная цена будет отличаться от внутренней цены на этот товар за счет:

- а) возврата внутренних налогов;
- б) снижения затрат на производство;
- в) снижения затрат на транспортировку;
- г) налога на прибыль

20. Экономический эффект ВЭД....

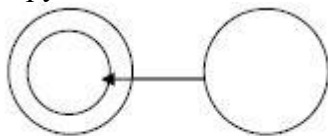
- а) является относительной величиной
- б) эквивалентен прибыли
- в) при экспортно-импортных операциях равен сумме экономических эффектов от экспорта и от импорта
- г) верно Б, В
- д) верно А, Б, В

Индивидуальные (групповые) задания для самостоятельной работы

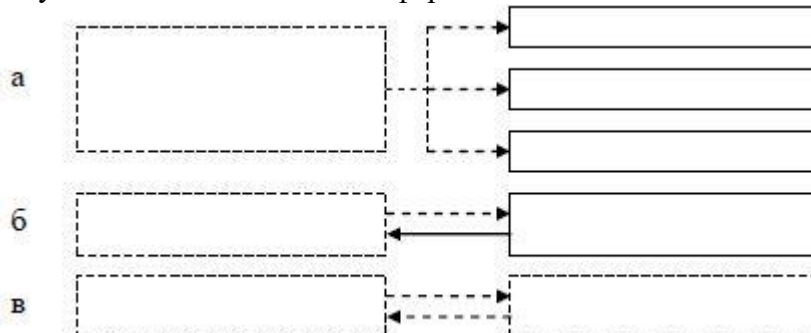
1. Выберите правильное триединство примеров, отражающих систему терминов «объект – предмет – субъект» дисциплины:

- экспортер – импортер – конечный потребитель;
- экспортер – баррель сырой нефти – импортер;
- мебельная фабрика – хоппус фут круглого леса – цена СИФ;
- 25-каратный бриллиант – цена FOB – ювелирная компания.

2. Объясните схему с позиций таких понятий, как субъект, предмет и объект дисциплины «Обоснование контрактных цен». Зарисуйте схему в тетрадь, надпишите все ее элементы, а также приведите конкретный пример, иллюстрирующий данный рисунок. Что в данном случае выражает стрелка и ее направление, связывающая маленький и большой круг?



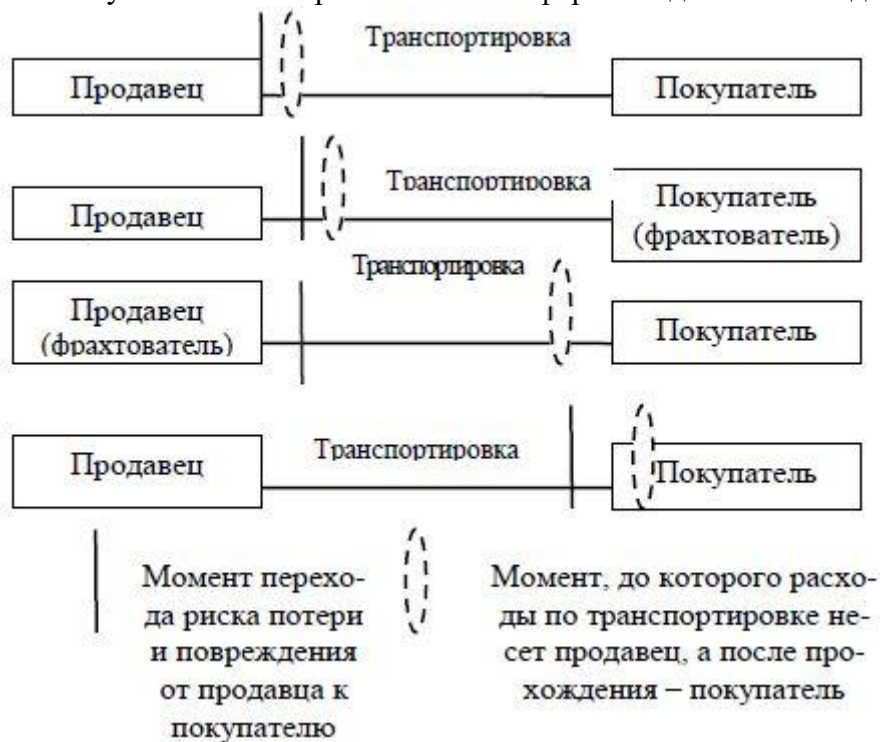
3. Рассмотрите нижеприведенные схемы и определите, какой прямоугольник соответствует акцепту, а какой – оферте внешнеторгового контракта? В отдельных случаях укажите виды акцепта и оферты.



4. Проанализируйте извлечение из Венской конвенции ООН 1980 г., обращенное к вопросам уплаты цены, затем соотнесите представленные статьи с ситуациями,

соответствующими конкретной статье, и, наконец, разберите каждую из проблем и примите окончательное решение. Результат оформите в табличном виде.

5. Рассмотрите предложенные схемы с позиций базисных условий поставки, изложенных в Инкотермс-2010. Определите группу терминов, которую выражает каждая схема. Обоснуйте свой выбор в письменной форме и сделайте выводы.



6. Определить отпускную цену завода-изготовителя; цену «франко-железнодорожный вагон»; цены FAS, FOB, CAF (CFR), CIF, если известно следующее: себестоимость продукции 200 тыс. руб. Прибыль 25%; перевозка к железнодорожной станции 3 тыс. руб. Стоимость погрузки в вагон 1,2 тыс. руб., стоимость перевозки до порта 4 тыс. руб. Стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна 1,5 тыс. руб. Стоимость доставки на борт судна и складирование на судне 1 тыс. руб. Морской фрахт до порта назначения \$200 (курс доллара 28 руб.). Страхование 3%.

7. Привести пример расчетов коммерческой поправки на дату конкурентного материала. За основу можно взять расчет внешнеторговой цены какого-либо товара в 2010 г. с привлечением цен двух аналогов за 2007 г. Страны товаров-аналогов должны иметь разную валюту. Например, Великобритания (ф.ст.) и Япония (иена).

8. По договору купли-продажи морем на условиях FOB из Гамбурга в Архангельск поставлена партия электротехнических изделий весом 3000 кг. Цена товара - 40 долл. США за 1 кг. Транспортные издержки: упаковка - 160 долл. США, доставка в порт отправления - 150 долл. США, перевозка из порта отправления и порт назначения - 330 долл. США, вывоз из порта назначения - 14 долл. США, страхование - 46 долл. США, импортная пошлина - 20 %. Определить таможенную стоимость партии электротехнических изделий.

9. Предприятие по производству электрооборудования решает вопрос, производить ли самим на имеющемся оборудовании 250 000 шт. комплектующих деталей или покупать их на стороне по цене 0,37 руб./шт. Если будет решено изготавливать детали самостоятельно, то себестоимость производства составит 0,5 руб.; прямые затраты на весь объем производства деталей - 40 000 руб.; прямая зарплата - 20 000 руб.; переменные накладные расходы - 15 000 руб.; постоянные расходы - 50 000 руб. Итого суммарная производственная себестоимость - 125 000 руб., производственная себестоимость

единицы изделия – 0,5 руб. Приобретая деталь на стороне, предприятие сможет избежать переменных издержек в сумме 75 000 руб. и снизить постоянные расходы на 10 000 руб.

Задание: проанализировать ситуацию и выбрать наиболее выгодный для предприятия вариант решения: а) изготавливать детали самостоятельно; б) приобретать детали на стороне и использовать собственное высвободившееся оборудование для производства других изделий, могущих принести прибыль в размере 18 000 руб.

10. На условиях поставки СРТ – Хабаровск в Россию из Вьетнама ввозится партия риса. По условиям договора стоимость сделки составила 100 000 долларов США. Транспортные расходы из города Тханьхоа до Хабаровска составили 15 000 долларов США.

Груз застрахован на сумму 110 000 долларов США, страховая премия составила 1100 долларов США.

Курс валюты: 1 доллар США = 70 руб.

Требуется определить таможенную стоимость ввозимого товара по методу стоимости сделки с ввозимыми товарами.

11. В Краснодар (Российская Федерация) из Мумбаи (Индия) ввозится партия чая. Условия поставки, согласно контракту, СРТ – Баку. Контрактная стоимость товара составляет 150 000 долларов США. Перевозка груза из Мумбаи в Баку (Азербайджан) составила 19 000 долларов США, из Баку до Дербента 1000 долларов США; из Дербента до Краснодара – 30 000 рублей.

Груз застрахован на сумму в 165 000 долларов США и страховая премия составила 1650 долларов США.

Курс валюты: 1 доллар США = 70 руб.

Требуется определить таможенную стоимость ввозимого товара по методу стоимости сделки с ввозимыми товарами.

12. Между фирмами Финляндии и России на условиях поставки СІР – Санкт-Петербург заключен контракт купли-продажи товаров.

Контрактная стоимость товара составила 145 000 долларов США.

Между перевозчиком и покупателем заключен договор перевозки товаров на доставку товара из Хельсинки в Санкт-Петербург на сумму 2500 евро, в котором отдельно указаны расходы:

- 300 евро – погрузка в Хельсинки;
- 1500 евро – доставка до Выборга;
- 700 евро – доставка товаров из Выборга в Санкт-Петербург.

Товары застрахованы покупателем на сумму контракта, страховая премия составила 5% от суммы контракта.

Курс валюты: 1 евро = 80 рублей, 1 доллар США = 70 рублей.

Требуется определить таможенную стоимость ввозимого товара по методу стоимости сделки с ввозимыми товарами.

13. Используя данные, приведенные ниже определите цену на новую модель автомобиля балловым методом при условии, что цена базовой модели составляет \$ 6700.

Характеристика базовой и новой моделей автомобиля

Модели автомобилей	Параметры					
	Комфортабельность		Надежность		Проходимость	
	баллы	коэффициент весомости	баллы	коэффициент весомости	баллы	коэффициент весомости
Базовая	35	0,2	80	0,4	70	0,4
Новая	45	0,2	90	0,4	80	0,4

14. Предприятие выпускает два вида продукции (А и Б). Предполагается выпустить единицу товара А и единицу товара Б. Определить цены товара А и товара Б. Исходные данные (руб.) приведены в табл.

Исходя из следующих данных (на единицу товара).

Себестоимость 200 тыс. руб.

Прибыль 25 %.

Перевозка к железнодорожной станции 3 тыс. руб.

Стоимость погрузки в вагон 1,2 тыс. руб.

Стоимость перевозки до порта 4 тыс. руб.

Стоимость погрузо-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна 1,5 тыс. руб.

Стоимость доставки на борт судна и складирование на судне 1 тыс. руб.

Морской фрахт до порта назначения \$ 200 (курс доллара 28 руб.).

Страхование 3 %.

Определить: отпускную цену завода-изготовителя; цену «франко-железнодорожный вагон»; цены ФАС, ФОБ, СФР, СИФ.

15. Фирма из Норвегии в 2001 году предоставила заказчику из Японии кредит из расчета 20% годовых сроком на 2 года.

- Погашение кредита – полугодовыми взносами спустя полгода после поставки.

- Наличные платежи импортера – 40%, кредитная часть – 60%.

- Стоимость страхования 70% кредита в государственной страховой компании равна 3,1%.

- Стоимость страхования остатка кредита у частной страховой компании – 4,6%.

- Размер банковского процента страхования экспортно-импортных операций в 2001 году в Норвегии составил 22%.

- Цена исполнения контракта – 32 тыс. норвежских крон.

Определить, какая могла быть цена контракта, если бы оплата производилась по наличной форме платежа.

16. Фирма устанавливает цены на четыре модификации изделия. Бухгалтерией собраны следующие данные.

Показатель	Изделия предприятия				Итого
	1	2	3	4	
Прогноз объема продаж, ед.	7000	8000	4000	1000	
Переменные затраты на единицу продукции в руб.,	1,85	1,98	2,02	2,55	
в т.ч.:					
прямые материалы	0,85	0,90	0,95	1,10	
прямая зарплата	0,35	0,38	0,37	0,55	
общезаводские расходы	0,65	0,70	0,70	0,90	
Общие постоянные затраты, в руб.					30000

Предполагается два варианта распределения постоянных издержек в сумме 30000 руб.:

1) пропорционально объему продаж;

2) пропорционально заработной плате рабочих.

Фирме необходима рентабельность в размере 30 %. Установить предельную цену реализации четырех модификаций изделия методом полных затрат.

17. Российское предприятие делает одной английской фирме в марте 2009 г. заказ на поставку электрооборудования на условиях скользящих цен. В контракте зафиксированы следующие условия скользящих цен:

P_0 — базисная цена оборудования, соответствующая стоимости материалов и ставкам заработной платы в Великобритании по состоянию на январь 2009 г. и равная 2 млн фунтов стерлингов;

a_0 — базисный индекс внутренних оптовых цен на материалы, используемые в машиностроении, по данным Центрального статистического управления Великобритании, публикуемым в ежемесячнике «Monthly Digest of Statistics» на январь 2009 г. к январю 2008 г. и равный 102 %;

b_0 — базисный индекс заработной платы рабочих в электромашиностроении по вышеназванному статистическому справочнику на январь 2009 г. к январю 2008 г. и равный 103 %.

В контракте также утверждена в результате переговоров раскладка цены на составляющие:

- стоимость материалов (А) — 50 %;
- стоимость рабочей силы (В) — 30 %;
- неизменная часть цены — 20 %.

Срок поставки оборудования — январь 2010 г.

Рассчитать цену на момент поставки электрооборудования.

18. Российское предприятие делает одной английской фирме заказ на поставку электрооборудования на условиях применения цены с последующей фиксацией. Дата заключения контракта 01.01.2009 г., дата исполнения контракта 01.01.2011 г.

Базисная цена электрооборудования – 2 млн. фунтов стерлингов.

Индекс цен на промышленную продукцию по данным статистического управления Великобритании в январе 2009 г. составлял 102%, а к январю 2011 г. вырос до 107%.

Рассчитать цену контракта на момент поставки электрооборудования.

19. В течение непродолжительного периода организация реализовала идентичные товары по разным ценам: 500 ед. – по цене 300 руб.; 100 ед. – по цене 400 руб.; 200 ед. – по цене 250 руб. Может ли налоговый орган проверять правильность цен по сделкам и требовать доначисления налога?

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины Инновационные образовательные технологии

Вид образовательных технологий, средств передачи знаний, формирования умений и практического опыта	№ практического (семинарского) занятия/наименование темы
Обсуждение проблемной ситуации	Занятие 1 «Механизм ценообразования во внешней торговли»
Разбор конкретных ситуаций	Занятие 3 «Внесение коммерческих поправок в контрактные цены»
	Занятие 7 «Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами»

В начале семестра студентам необходимо ознакомиться с технологической картой дисциплины, выяснить, какие результаты освоения дисциплины заявлены (знания, умения, практический опыт). Для успешного освоения дисциплины студентам необходимо выполнить задания, предусмотренные рабочей учебной программой дисциплины и пройти контрольные точки в сроки, указанные в технологической карте (раздел 11). От качества и полноты их выполнения будет зависеть уровень сформированности компетенции и оценка текущей успеваемости по дисциплине. По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации, если это предусмотрено технологической картой дисциплины. Списки учебных пособий, научных трудов, которые студентам следует прочесть и законспектировать, темы практических занятий и вопросы к ним, вопросы к

дифференцированному зачету и другие необходимые материалы указаны в разработанном для данной дисциплины учебно-методическом комплексе.

Основной формой освоения дисциплины является контактная работа с преподавателем - лекции, практические занятия, лабораторные работы (при наличии в учебном плане), консультации (в том числе индивидуальные), в том числе проводимые с применением дистанционных технологий.

По дисциплине часть тем (разделов) изучается студентами самостоятельно. Самостоятельная работа предусматривает подготовку к аудиторным занятиям, выполнение заданий (письменных работ, творческих проектов и др.) подготовку к промежуточной аттестации (диф. зачету).

На лекционных и практических (семинарских) занятиях вырабатываются навыки и умения обучающихся по применению полученных знаний в конкретных ситуациях, связанных с будущей профессиональной деятельностью. По окончании изучения дисциплины проводится промежуточная аттестация (диф. зачет).

Регулярное посещение аудиторных занятий не только способствует успешному овладению знаниями, но и помогает организовать время, т.к. все виды учебных занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

6.1. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины на практических (семинарских) занятиях

Практические (семинарские) занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;
- получение навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;
- обсуждение вопросов в аудитории, разделенной на группы 6 - 8 обучающихся либо индивидуальных;
- выполнение практических заданий, задач;
- подведение итогов занятий по рейтинговой системе, согласно технологической карте дисциплины;
- другое.

Содержание заданий для практических занятий

Практическое занятие по теме: Механизм ценообразования во внешней торговли

Цель занятия – углубить полученные на лекциях и в процессе самостоятельной работы знания.

Вопросы для обсуждения:

1. Специфика ценообразования на мировом рынке
2. Основные виды мировых цен и их особенности
3. Дайте характеристику затратных методов ценообразования.
4. Дайте характеристику рыночных методов ценообразования.
5. Охарактеризуйте параметрические методы ценообразования.
6. Назовите преимущества и недостатки различных методов ценообразования.

Дискуссия на тему: Современные методы расчета цены внешнеторгового контракта

Рассмотрим пример решения задачи.

Пример 1. Используя параметрические методы ценообразования, определите цену новой стиральной машины, если цена ближайшего аналога составляет 17 000 руб. Характеристики новой и базовой моделей приведены ниже.

Параметр	Базовая модель	Новая модель	Коэффициент весомости
Максимальная загрузка, кг	5	7	0,4
Объем барабана, л	42	50	0,3
Скорость отжима, об/мин.	1150	1000	0,2
Срок годности	10	10	0,1

Решение

Так как параметры сравниваемых изделий количественно измеримы, следовательно можно использовать индексный метод:

$$P_n = P_a \times \sum I_j \times K_{\text{вес}j},$$

где P_n - цена нового товара;

P_a - цена товара-аналога;

I_j - индекс изменения j -го параметра нового изделия по сравнению с товаром-аналогом;

$K_{\text{вес}j}$ - коэффициент весомости j -то параметра.

$P_n = 17\,000 \times (1,4 \times 0,4 + 1,19 \times 0,3 + 0,87 \times 0,2 + 1 \times 0,1) = 17\,000 \times 1,191 = 20\,247$ (руб.).

Пример 2. Если в примере 1 покупателя интересуют не только технические параметры, но и страна-изготовитель, дизайн, то расчет цены новой стиральной машины может быть осуществлен балльным методом.

Параметры	Оценка в баллах		Коэффициент весомости
	базовое изделие	новое изделие	
Максимальная загрузка	40	50	0,3
Объем барабана	40	45	0,2
Скорость отжима	30	20	0,15
Срок годности	10	10	0,05
Страна-изготовитель	30	50	0,2
Дизайн	20	25	0,1

Решение

Цена на новое изделие, по которому оцениваемые параметры не равнозначны для потребителя, исчисляется по формуле

$$P_n = p_6 \times \sum B_{nj} \times k_j,$$

где P_n - цена нового изделия;

B_{nj} - балльная оценка j -го параметра нового изделия;

p_6 - средняя цена одного балла изделия-эталона;

k_j - коэффициент весомости параметра.

Средняя цена (p_6) балла определяется по формуле

$$p_{6j} = \frac{P_a}{\sum B_{aj} \times k_j},$$

где P_a - цена товара-аналога;

B_{aj} - балльная оценка j -го параметра товара-аналога.

Взвешенная оценка конкурентоспособности базового изделия (изделия-аналога) составляет:

$40 \times 0,3 + 40 \times 0,2 + 30 \times 0,15 + 10 \times 0,05 + 30 \times 0,2 + 20 \times 0,1 = 33$ (балла),

а нового изделия:

$50 \times 0,3 + 45 \times 0,2 + 20 \times 0,15 + 10 \times 0,05 + 50 \times 0,2 + 25 \times 0,1 = 40$ (баллов).

Цена одного балла составляет:

$P_{6j} = 17\,000 : 33 = 515,15$ (руб.).

Цена новой модели стиральной машины составит:

$P_n = 515,15 \times 40 = 20\,606$ (руб.).

Пример 3. Пример типовой задачи определения цены методом прямых (переменных) издержек.

Фирма реализует товар по цене 30 тыс. руб./т при объеме производства 1000 тонн. Поступает предложение о продаже дополнительно 200 т продукта по цене 22 тыс. руб./т. Оценить целесообразность принятия предложения, если прямые издержки составляют 20

тыс. руб./т, а суммарные косвенные (условно постоянные) затраты - 5000 тыс. руб. на весь объем производства.

Решение

Речь идет о дополнительном предложении, когда за счет основного договора на 1000 т продукции покрываются условно-постоянные (косвенные) затраты фирмы. Поэтому в основу расчетов о целесообразности дополнительного предложения надо положить только прямые затраты на производство.

Поскольку цена предложена на уровне 22 тыс. руб. за тонну, а прямые затраты составляют 20 тыс. руб./т, то дополнительная прибыль составит:

$$22 \text{ тыс. руб./т} - 20 \text{ тыс. руб./т} = 2 \text{ тыс. руб./т.}$$

Предложение целесообразно, поскольку фирма получит дополнительно выручку 4400 тыс. руб. ($22 \text{ тыс. руб./т} \cdot 200 \text{ т}$) и дополнительный объем прибыли 400 тыс. руб. ($2 \text{ тыс. руб./т} \cdot 200 \text{ т}$).

Общие итоги работы фирмы с учетом дополнительного предложения составят (в тыс. руб.):

$$\text{объем выручки: } 30 \cdot 1000 + 4400 = 30000 + 4400 = 34400 \text{ (тыс. руб.);}$$

$$\text{объем прибыли: } 30000 \text{ тыс. руб.} - (20 \text{ тыс. руб./т} \cdot 1000 \text{ т} + 5000 \text{ тыс. руб.}) + 400 \text{ тыс. руб.} = 30000 \text{ тыс. руб.} - 25000 \text{ тыс. руб.} + 400 \text{ тыс. руб.} = 5400 \text{ тыс. руб.}$$

Ответ: Предложение целесообразно, поскольку дополнительный объем выручки составит 4400 тыс. руб., прибыль - 405 тыс. руб.

Пример 4. Затраты на производство одного метра ткани равны 108 руб., средняя доля прибыли в цене равна 10%, тогда оптовая отпускная цена товара будет равна 120 руб. ($108 \times 100 : 90$), или процент прибыли к затратам принимается равным 11,11%, тогда оптовая отпускная цена одного метра ткани будет равна 120 руб. ($108 + (108 \times 11,11\% / 100\%) = 108 + 12$).

Пример 5. Пример типовой задачи определения цены методом безубыточности с решением.

Компания будет использовать свои производственные мощности на 80% и выпускать 1000 ед. продукции. Полные затраты составляют 100 тыс. руб., рентабельность продукции - 20%. Определить интервал цены от безубыточности до рентабельности 20%.

Решение

1. Как показано в курсе лекций [1, с.39], цена безубыточности составит: $100 \text{ тыс. руб.} : 1000 \text{ ед.} = 100 \text{ руб./ед.}$

2. Цена с рентабельностью продукции 20% составит: $(100 \text{ тыс. руб.} + 100 \text{ тыс. руб.} \cdot 20/100) : 1000 \text{ ед.} = 120 \text{ тыс. руб.} : 1000 \text{ ед.} = 120 \text{ руб./ед.}$

Ответ: Интервал цены: 100 - 120 (руб./ед.).

Пример 6. Пример типовой задачи расчета цены методом целевой прибыли.

Фирма проектирует получить 2000 тыс. руб. прибыли. Определить объем производства, при котором цель будет достигнута, если цена товара составляет 15 руб./ед., условно постоянные затраты - 6000 тыс. руб., а удельные переменные затраты - 5 руб./ед.

Решение

1. В основе решения задачи лежит модифицированная формула определения безубыточного объема производства:

$$Q_k = \frac{Z_{\text{пост}} + \Pi}{\Pi - Z_n}$$

где Π - величина проектируемой прибыли;

$Z_{\text{пост}}$ - величина постоянных затрат;

Π - цена единицы продукции;

Z_n - удельные переменные затраты (руб./ед.).

2. Определяем объем производства, обеспечивающий получение 2000 тыс. руб. прибыли:

$$Q_k = (6 \text{ млн.} - 2 \text{ млн.} k) / (15 \text{ руб./ед.} - 5 \text{ руб./ед.}) = 800 \text{ тыс. ед.}$$

Ответ: 800 тыс. ед. продукции.

Пример 7. Пример типовой задачи определения цены методом полных издержек
Выполнить калькулирование себестоимости продукции и определить цены двух видов товаров, если выпускается по одному изделию каждого вида, рентабельность (к себестоимости) составляет 20%. Исходные данные (тыс. руб.) приведены в таблице.

Показатель	Всего	Товар А на ед.	Товар Б на ед.
Заработная плата производственных рабочих	10	6	4
Основные материалы	7	4	3
Заработная плата административно- управленческого персонала	6		
Аренда помещения	12		
Электрическая энергия на технологические цели	5	2	3
Электрическая энергия на освещение цеха	2		
Амортизация оборудования	8		
Прочие затраты	10		

Решение

1. Прежде всего надо определить общую сумму затрат на производство продукции: она составит 60 тыс. руб. (суммирование по колонке 2 табл.).

2. Для разработки калькуляции себестоимости продукции необходимо выделить прямые и косвенные затраты, затем составить смету косвенных затрат на производство.

Смета косвенных затрат на производство продукции, тыс. руб.

Показатель	Всего
Заработная плата административно- управленческого персонала	6
Аренда помещения	12
Электрическая энергия на освещение цеха	2
Амортизация оборудования	8
Прочие затраты	10
Итого сумма косвенных затрат	38

3. Косвенные затраты, собранные в смете, необходимо распределить по видам продукции А и Б. Порядок их распределения определяется в отраслевых инструкциях по учету затрат и калькулированию себестоимости продукции. В упрощенном виде косвенные расходы могут быть распределены суммарно пропорционально либо зарплате производственных рабочих, либо прямым затратам.

В данном случае выберем за базу распределения косвенных расходов зарплату производственных рабочих с начислениями.

Коэффициент распределения косвенных расходов определяется как частное от деления суммы распределяемых косвенных расходов на базу распределения, то есть в данном случае на зарплату производственных рабочих с отчислениями:

$$K_p = \frac{Z_k}{Z_{п.р.}}$$

где K_p - коэффициент распределения косвенных расходов;

Z_k - общая величина косвенных затрат;

$Z_{п.р.}$ - общая заработная плата производственных рабочих.

В нашем случае коэффициент распределения будет равен 3,8 (380%):

$$K_p = 38/10 = 3,8 \text{ или } 380\%$$

4. Распределяем величину косвенных расходов по изделиям А и Б следующим образом:

$$Z_k^i = K_p \cdot Z_{п.р.}^i$$

где Z_k - величина косвенных затрат, приходящаяся на товар i -го вида.

$Z_{п.р}$ - зарплата производственных рабочих на производство i -го товара.

Величина косвенных затрат, распределяемая по изделиям, составит:

по товару А: $3,8 \cdot 6 = 22,8$ (тыс. руб.),

по товару Б: $3,8 \cdot 4 = 15,2$ (тыс. руб.).

Для контроля правильности распределения суммируем распределенные косвенные затраты: $22,8 + 15,2 = 38,0$ (тыс. руб.) и сопоставляем с итогом сметы затрат.

Итоги совпадают, значит, косвенные затраты распределены правильно.

5. Составляем калькуляции себестоимости продукции, суммируя прямые и косвенные затраты.

Калькуляция себестоимости продукции, тыс. руб.

Показатель	Всего	Товар А	Товар Б
Прямые затраты			
Заработная плата производственных рабочих	10	6	4
Основные материалы	7	4	3
Электрическая энергия на технологические цели	5	2	3
Косвенные затраты			
Общехозяйственные затраты	38	22,8	15,2
Рентабельность продукции (% к себестоимости)	20	20	20
Прибыль	12	6,96	5,04
Цена продукции	-	41,76	30,24
Цена продукции с округлением	-	41,8	30,2

Себестоимость товара А составит 34,8 тыс. руб., товара Б - 25,2 тыс. руб.

6. На основе калькуляций (табл. 3) определяем цены товаров с учетом рентабельности 20%:

товар А: $34,8 + 20/100 \cdot 34,8 = 41,76$

товар Б: $25,2 + 25,2 \cdot 0,2 = 30,24$

Ответ: Цены товаров с учетом округления составят: А - 41,8 тыс. руб.; Б - 30,2 тыс. руб.

Пример 8. Пример типовой задачи определения цены с ориентацией на спрос.

При цене товара 8000 руб./ед. фирма реализует 100 ед. товара, а при цене 10000 руб./ед. - 60 ед. Определить коэффициент эластичности спроса, выбрать вариант цены и обосновать выбор, если прямые затраты на производство товара составят 4000 руб./ед., а косвенные затраты - 250000 руб. на весь объем производства.

Решение

1. Коэффициент эластичности спроса определяется по формуле:

$$K_{\varepsilon} = \frac{\text{спрос 1} - \text{спрос 2}}{\text{спрос 1}} \div \frac{\text{цена 1} - \text{цена 2}}{\text{цена 1}}$$

$$K_{\varepsilon} = 8/5 = 1,6$$

Коэффициент эластичности больше единицы по абсолютной величине, что означает эластичность спроса.

Предварительно можно сделать вывод о целесообразности продажи товара по более низкой цене - 8000 руб./ед.

2. Обоснуем выбор расчетом.

а) при цене 8000 руб./ед.:

объем реализации: 8 тыс. руб./ед. $\cdot$ 100 ед. = 800 тыс. руб.;

объем затрат: 4 тыс. руб./ед. $\cdot$ 100 ед. + 250 тыс. руб. = 400 тыс. руб. + 250 тыс. руб. = 650 тыс. руб.;

объем прибыли: $800 - 650 = 150$ (тыс. руб.);

б) при цене 10000 руб./ед.:

объем реализации: 10 тыс. руб./ед. $\cdot$ 60 ед. = 600 тыс. руб.;

объем затрат: 4 тыс. руб./ед. · 60 ед. + 250 тыс. руб. = 240 тыс. руб. + 250 тыс. руб. = 490 тыс. руб.;

объем прибыли: 600 тыс. - 490 тыс. = 110 (тыс. руб.).

Расчеты подтвердили, что целесообразен более низкий уровень цены - 8000 руб./ед., так как в этом случае больше и объем выручки (800 тыс. руб. против 600 тыс. руб. во 2-м варианте), и объем прибыли (150 тыс. руб. против 110 тыс. руб.).

Ответ: 8000 руб./ед.

Задачи для решения:

Задача 1. Используя данные, приведенные ниже определите цену на новую модель автомобиля балловым методом при условии, что цена базовой модели составляет \$ 6700.

Характеристика базовой и новой моделей автомобиля

Модели автомобилей	Параметры					
	Комфортабельность		Надежность		Проходимость	
	баллы	коэффициент весомости	баллы	коэффициент весомости	баллы	коэффициент весомости
Базовая	35	0,2	80	0,4	70	0,4
Новая	45	0,2	90	0,4	80	0,4

Задача 2. Определить коэффициент эластичности спроса, выбрать и обосновать вариант цены методом ориентации на спрос. Исходные данные приведены в табл.

Показатель	Номер задач				
	1	2	3	4	5
Варианты цены товара, руб/ ед					
А	10 000	10 000	20 000	20 000	20 000
Б	15 000	12 000	25 000	25 000	25 000
Количество продаж при различных вариантах цены, ед					
А	30 000	30 000	50 000	50 000	50 000
Б	25 000	15 000	25 000	30 000	35 000
Затраты на производство товара: прямые, руб / ед	5 000	5 000	7 000	7 000	7 000
косвенные, тысяч руб	100 000	100 000	400 000	400 000	400 000

Задача 3. Предприятие выпускает два вида продукции (А и Б). Предполагается выпустить единицу товара А и единицу товара Б. Определить цены товара А и товара Б. Исходные данные (руб.) приведены в табл.

Показатель	Номер задачи 1			Номер задачи 2		
	Всего	Товар А на ед.	Товар Б на ед.	Всего	Товар А на ед.	Товар Б на ед.
Заработная плата производственных рабочих	900	300	600	1000	700	300
Основные материалы	900	400	500	900	400	500
Заработная плата административно-управленческого персонала	500			800		
Аренда помещения	800			700		
Амортизация оборудования	600			500		
Прочие затраты	300			300		
Всего затрат	4000			4200		
Рентабельность		10	8		12	15

Задача 4. Определить объем производства, при котором фирма получит запланированный объем прибыли. Исходные данные приведены в табл.

Показатель	Номер задач				
	1	2	3	4	5
Проектируемый объем прибыли, тыс. руб	2000	1000	1000	1000	1000
Цена товара, руб/ ед	20	20	20	20	200
Удельные переменные затраты, руб/ ед	10	10	5	10	100
Условно-постоянные затраты, тыс. руб	3000	3000	3000	2000	2000

Задача 5. Переменные расходы на производство единицы продукции составляют 125руб., общая сумма постоянных расходов 700 тыс. руб. Рыночная цена продукции 280 тыс.руб., при этом организация имеет возможность реализовать по рыночной цене только 5000 изделий при производственной мощности 8000 изделий. Оставшиеся 3000 изделий могут быть реализованы только по цене 210 руб.

Задание

1. Определить полную себестоимость единицы продукции.
2. Определить прибыль от реализации при полной и частичной загрузке мощности.
3. Обосновать целесообразность полной загрузки производственной мощности.

Задача 6. Предприятие произвело и реализовало покупателям 1000 штук изделий. Цена единицы изделия без НДС (р) - 555 руб. Переменные затраты на единицу изделия (з) - 355 руб. Постоянные затраты на весь объем производства (ФС) -75000 руб.

Задание

1. Определите маржинальный доход и прибыль на единицу изделия и на весь объем продаж
2. Рассчитайте безубыточный объем продаж
3. Определите, по какой цене следует продавать изделия, чтобы получить прибыль в сумме 200000 руб.

Задача 7. Определить цену товара, при которой будет осуществляться безубыточное производство, и цену товара, при которой рентабельность продукции составит 10%. Исходные данные приведены в табл.

Показатель	Номер задач				
	1	2	3	4	5
Объем производства, ед	5000	6000	7000	8000	9000
Полные суммарные затраты, руб	100000	120000	210000	400000	630000
Рентабельность продукции (% к затратам)	10	10	10	10	10

Практическое занятие по теме: Механизм формирования цены внешнеторгового контракта

Цель занятия – углубить полученные на лекциях и в процессе самостоятельной работы знания.

Вопросы для обсуждения:

1. Какова схема расчета контрактной цены?
2. Раскройте этапы формирования цены на товар.
3. Каковы основные правила фиксации контрактных цен?
4. Определите различия в правилах выбора контрактных цен при торговле разными видами товаров.
5. Охарактеризуйте состав и структуру контрактной цены.
6. Какова специфика определения цен на экспортируемую продукцию?
7. Каковы особенности расчета цен на импортируемую продукцию?

Рассмотрим пример решения задачи.

Пример 1. Фирма получила заказ на производство оборудования и его поставку через год. В договоре (контракте) предусмотрено использование скользящей цены. Базовая цена составит 1000000 руб./ед. Изменяющиеся части затрат следующие: заработная плата с отчислениями - 300 тыс. руб./ед.; затраты на основные материалы - 200 тыс. руб./ед. Затраты всего - 800 тыс. руб./ед. За год цены на материалы выросли на 10%, ставки заработной платы - на 5%. Определить окончательный вариант цены методом скользящего ценообразования.

Решение

1. Для определения цены методом скользящего ценообразования используем формулу скользящей цены:

$$Ц_{\phi} = Ц_{\phi} \left(\frac{З_{\phi}^M}{З_{\phi}^B} * d^M + \frac{З_{\phi}^3}{З_{\phi}^B} * d^3 + d^П \right)$$

где: $Ц_{\phi}$ - окончательный (фактический) уровень цены (руб./ед.);

$З_{\phi}^M$ и $З_{\phi}^B$ - затраты на материалы, базовые и фактические (руб/ед)

$З_{\phi}^3$ и $З_{\phi}^B$ - затраты на заработную плату, базовые и фактические (руб/ед)

$d^M, d^3, d^П$ - удельный вес в базовой цене затрат на материалы, заработную плату и прочих (неизменяющихся) частей цены (затрат и прибыли).

2. Исходя из условий задачи рост затрат составит:

$$\frac{З_{\phi}^M}{З_{\phi}^B} = 110\% = 1,1; \frac{З_{\phi}^3}{З_{\phi}^B} = 105\% = 1,05.$$

3. Определим удельный вес изменяющихся и неизменяющихся частей цены:

$$d^M = \frac{200 \text{ тыс руб}}{1000 \text{ тыс руб}} = 0,2$$

$$d^3 = \frac{300 \text{ тыс руб}}{1000 \text{ тыс руб}} = 0,3$$

$$d^П = \frac{(800 - 200 - 300) \text{ тыс руб}}{1000 \text{ тыс руб}} = 0,5$$

4. Определим окончательный вариант скользящей цены:

$$Ц_{\phi} = 1000000 \text{ руб.} \cdot (1,1 \cdot 0,2 + 1,05 \cdot 0,3 + 0,5) = 1000000 \text{ руб.} \cdot (0,22 + 0,315 + 0,5) = 1000000 \text{ руб.} \cdot 1,035 = 1035 \text{ (тыс. руб.)}$$

Ответ: Цена - 1035 тыс. руб.; увеличение цены - 3,5%.

Задача 1. Определить уровень цены товара методом скользящего ценообразования.

Исходные данные (тыс. руб./ед.) приведены в табл.

Исходные данные для определения скользящей цены (вариант по выбору)

Показатели	Номер задач				
	1	2	3	4	5
Основные материалы базовая величина	200	400	500	400	450
индекс роста цен, %	8	5	10	3	7
Заработная плата с начислениями базовая величина	400	300	400	500	600
индекс роста цен, %	10	8	5	6	9
Затраты- всего	900	1000	1300	1500	1800
Цена базовая	1000	1200	1500	1800	2000

Задача 2. По условиям внешнеторгового контракта о купле-продаже товара, требующего длительных сроков изготовления, партнеры договорились о следующих условиях расчета скользящей цены за единицу товара:

1. базисная цена единицы товара (на дату заключения контракта) — 1000 USD;
2. доля сырья и материалов в базисной цене единицы товара составляет 40%;
3. доля заработной платы в базисной цене единицы товара составляет 45%;

4. доля неизменной части (прибыли, накладных расходов) единицы товара равна 15%;
5. цена единицы сырья и материалов на дату заключения контракта составила 30 USD;
6. цена единицы сырья и материалов на дату оплаты поставки товара составила 45 USD;
7. дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату подписания контракта равна 5 USD;
8. дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату оплаты поставки товара равна 6 USD.

Рассчитайте цену единицы товара на дату оплаты поставки товара.

Задача 3. Украинская фирма «Меридиан» 10 августа 2006 г. заключила с российской фирмой «Россмаш» контракт на разработку и производство электроагрегатов. Срок исполнения контракта – 10 месяцев. Стоимость необходимых для производства конечной продукции работ, включая запланированную фирмой «Меридиан» прибыль, на момент заключения контракта составляет сумму, эквивалентную 500000 долл.

Расходы на заработную плату составляют 17% от начальной стоимости контракта. Расходы на материалы и комплектующие составляют 20% и 38% соответственно. Амортизационные отчисления – 10% от начальной стоимости контракта. Запланированная прибыль – 10% от начальной стоимости контракта. Расходы на проектирование – 5% от начальной стоимости контракта.

Определить остаточную цену контракта по методу «скользящих цен», если известно, что материалы для производства оборудования были куплены в ноябре 2006 г., комплектующие – в декабре 2006 г., а заработная плата корректируется на момент окончания 2/3 времени, предусмотренного контрактом на изготовление продукции.

В таблице приведена динамика цен по группам необходимых показателей:

Период	Индекс цен на материалы, %	Индекс цен на комплектующие, %	Индекс затрат на заработную плату, %
апрель, 2006	100	100	100
август, 2006	125	100	105
сентябрь, 2006	150	105	107
октябрь, 2006	155	106	107
ноябрь, 2006	155	110	107
декабрь, 2006	180	110	107
январь, 2007	200	110	110
январь, 2007	200	110	110
февраль, 2007	210	115	115
март, 2007	205	120	120
апрель, 2007	205	120	125
май, 2007	200	120	130

Задача 4. Рассчитайте цену внешнеторгового контракта исходя из следующих условий. Базовая цена контракта – 6 млн. руб. Утверждена следующая раскладка цены на составляющие:

- стоимость материалов (сталь) – 50%;
- стоимость рабочей силы – 30%;
- неизменная часть цены – 20%.

Базисный индекс зарплат на момент заключения контракта 102%, а на момент исполнения – 107%. Базисный индекс на продукцию металлургической промышленности на момент заключения контракта 103%, а на момент исполнения – 110%.

Практическое занятие по теме: Внесение коммерческих поправок в контрактные цены

Цель занятия – углубить полученные на лекциях и в процессе самостоятельной работы знания.

Вопросы для обсуждения:

1. Дайте общую характеристику поправок к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию.
2. Каковы особенности применения поправки на условия продажи и поправки на дополнительные условия продажи?
3. Опишите методологию проведения поправки на снижение издержек производства и рост производительности труда.
4. Каковы предпосылки применения поправки на серийность и поправки на комплектность?
5. Охарактеризуйте поправки на валюту предстоящей сделки и поправки на условия платежа.
6. Каковы особенности внесения поправок на срок предстоящей сделки и поправок на уторговывание.

Рассмотрим пример решения задачи.

Пример 1. Составление конкурентного листа. Рассмотрим принципы расчета цены товара в форме конкурентного листа. Данные для расчета представлены в таблице 3.1. Цены конкурентных материалов прежде чем использовать для определения цен предложения и сделок необходимо привести к единым коммерческим условиям приобретения товара. К таким важным поправкам, наиболее распространенным в коммерческом мире, следует отнести поправки на уторгование, место поставки, срок поставки, условие платежа, серийность, дату конкурентного материала, изменение валютного курса.

В заглавии конкурентного листа дается краткая характеристика товара (например, дизель-генератор, мощностью 200 ква, 1500 об/мин., 220/380 в, на пневмошасси, с баком запаса топлива). В таблице 2 дан расчет поправок по коммерческим условиям по двум конкурентным материалам. В графе 1 проставляется нумерация исходных данных и вводимых поправок. В графе 3 приводятся исходные условия рассчитываемой цены. Следует учитывать, что точность расчета повышается с увеличением числа конкурентных материалов. Для расчета рекомендуется привлекать не менее 3-5 конкурентных материалов с базисного рынка. В приведенном примере для упрощения принято только 2 материала. В графах 4-5, 6-7 указываются реквизиты конкурентных материалов, а так же величина исходных данных по каждой поправке и размер поправки по сравнению с условиями рассчитываемой цены. Контрактная цена может определяться как средняя величина, но можно исходить из минимального ($2704=2500+204$) или максимального ($3052=3000+52$) размера, который получился при расчете.

Таблица 3.1

Исходные данные для расчета.

№ п/п	Условия контрактов	Исходные условия рассчитываемой цены	Франция, контракт, № ____ 1995г	Англия, контракт, № ____ 1996г
1	Цена дизель-генератора	Долл	13750 француз. Франков	1830 фунтов стерлингов
2	Срок исполнения контракта	2001	1995	1996
3	Курс валюты к доллару: - в год исполнения - в 2001г.	- -	5,5 6,1	0,61 0,66
4	Базисные условия поставок	ФОБ	ФОБ	СИФ

5	Условия платежа	Аккредитив	Авансовая	Аккредитив
6	Количество	100	100	200
7	Техническая гарантия	12 месяцев	12 месяцев	18 месяцев

Индекс цен на данный товар

1995	1996	1997	1998	1999	2000
100	103	107	112	115	118

Транспортные издержки составляют 7%

Затраты на страхование- 2%

№ п/п	Содержание вводимых поправок	Исх. усл. рассчиты ваемой цены	Конкурентные материалы			
			Фран. кон-тракт, 1995		Англ. кон-тракт, 1996	
			Исх. данные	Вел. поправки	Исх. данные	Вел. поправки
1	2	3	4	5	6	7
1	Цена в валюте	Долл	2500	-246	3000	-227
1.1	Цена в инвалюте по курсу 2002 г	Долл	2254		2773	
2	Базисные условия	ФОБ	ФОБ		СИФ	
2.1	Поправка по транспортным расходам	----				- 210
2.2	Поправка по страхованию	----				- 60
3	Инфляция	2001	1995	+450	1996	+450
4	Условия платежа	Аккредит ив	Аккредит ив		Авансова я	+45
5	Поправки на кол-во	100	100		200	+10
6	На техн. гарантии	12 месяцев	12 месяцев		18 месяцев	-50
7	Суммарная поправка			+204		+52

Пример 2. Фирма из Норвегии в 2001 году предоставила заказчику из Японии кредит из расчета 20% годовых сроком на 2 года.

- Погашение кредита – полугодовыми взносами спустя полгода после поставки.

- Наличные платежи импортера – 40%, кредитная часть – 60%.

- Стоимость страхования 70% кредита в государственной страховой компании равна 3,1%.

- Стоимость страхования остатка кредита у частной страховой компании – 4,6%.

- Размер банковского процента страхования экспортно-импортных операций в 2001 году в Норвегии составил 22%.

- Цена исполнения контракта – 32 тыс. норвежских крон.

Определить, какая могла быть цена контракта, если бы оплата производилась по наличной форме платежа.

1. Определим стоимость кредита в %.

$$Kp = ((n + 1)/2) * Kk / 2 = ((4 + 1)/2) * 20 / 2 = 25\%,$$

где n – количество полугодий погашений за время контракта;

Kk – процент годовых по контракту, %.

2. Определим скрытую часть кредита, которая состоит из следующих элементов:

а) дополнительные расходы фирмы, связанные с получением кредита в банке и вытекающие из разницы между ставкой, уплачиваемой фирмой за пользование кредитом банку (22%) и процентом, взимаемой фирмой с заказчика (20%).

$$K1 = ((n+1)/2) * Kб/2 - ((n+1)/2) * Kк/2 = ((4+1)/2) * 22/2 - ((4+1)/2) * 20/2 = 2,5\%.$$

б) стоимость страхования кредита в государственной страховой организации (страховая премия).

$$K2 = 0,7 * 3,1\% = 2,17\%.$$

в) стоимость страхования остатка кредита у частной страховой компании

$$K3 = 0,3 * 4,6\% = 1,38\%.$$

$$K = 2,5 + 2,17 + 1,38 = 6,05\%$$

На эту величину – 6,05% и надо для данного случая уменьшить кредитную часть стоимости контракта.

3. Определим наличную и кредитную части стоимости контракта

$$Цн = (32000 * 40) / (100 + 25) = 10240$$

(100 + 25 – это вся стоимость контракта в %, включая плату за кредит).

$$Цк = 32000 - 10240 = 21760$$

4. Вносим поправку в кредитную часть стоимости контракта.

$$Цкск = 21760 * (100 - 6,05) / 100 = 20443$$

5. Находим цену контракта по наличной форме платежа

$$Цнск = 10240 + 20443 = 30683$$

Пример 3. Цена товара при платеже наличными, как правило, ниже, чем при продаже в кредит, на величину банковского процента кредитруемой части цены и на скрытые в кредитной контрактной цене затраты продавца, которые он несет в связи с кредитом (стоимость страховки кредита в месте нахождения компании и др.).

Исходные данные

По данным конкурентного материала о контракте на товар W , заключенном при продаже в кредит со сроком кредита более 12 мес.

1. $P_k = 100$ долл. США — цена единицы товара W по конкурентному материалу.

2. $C = 18\%$ — средний банковский процент при кредитовании экспортных и импортных операций.

3. B_i = размер i -го платежа, %.

4. t_i = промежуток времени между временем внесения i -го платежа и временем получения заказа, мес.

По условиям контракта оборудование поставляется через 48 мес. после заключения контракта, авансовые платежи вносятся:

1) первый раз в размере 10% от стоимости заказа при подписании контракта;

2) второй раз в размере 15% спустя 12 мес.;

3) третий раз в размере 20% спустя 24 мес.;

4) четвертый раз в размере 25% спустя 36 мес. после подписания контракта.

Задание. Рассчитать импортную цену на единицу товара при оплате его наличными.

Решение

1. Процент уменьшения импортной цены на товар W при оплате его наличными по сравнению с ценой на этот же товар при продаже на условиях кредита рассчитывается по формуле

$$K = 0,00083 * C * (\sum B_i * t_i) = 0,00083 * 18\% * (10\% * 48 \text{ мес.} + 15\% * 36 \text{ мес.} + 20\% * 24 \text{ мес.} + 25\% * 12 \text{ мес.}) = 26,9\%.$$

2. Приведенная импортная цена товара W при оплате наличными:

$$P_n = P_k * (100\% - K) / 100\% = 100 * (100\% - 26,9\%) / 100\% = 73,1$$

Вывод. При приведении конкурентного материала по виду платежей от платежа на условиях долгосрочного кредита к оплате наличными цена на единицы товара W изменилась от $P_k = 100$ долл. США до $P_n = 73,1$ долл. США.

Задачи для решения:

Задача 1. Определить цену единицы товара при следующих условиях:

1. Готовится контракт на куплю-продажу товара F за евро с учетом следующих условий:

упаковка должна соответствовать требованиям перевозки морским и сухопутным транспортом;

поставляемый товар должен быть обеспечен полным комплектом запасных частей.

2. В качестве конкурентного варианта № 1 используется контракт на куплю-продажу товара F за доллары США, при этом соблюдались следующие условия:

упаковка отвечает требованиям для перевозки только сухопутным транспортом;

поставленный товар обеспечен полным комплектом запасных частей.

При этих условиях цена за единицу товара $P1 = 50$ дол. / шт. при курсе валют $K1 = 0,97$ евро / дол.

3. В качестве конкурентного варианта № 2 используется контракт на куплю-продажу товара F за фунты стерлингов, при этом соблюдались следующие условия:

упаковка отвечает требованиям для перевозки только морским транспортом;

товар поставляется без комплекта запасных частей.

При этих условиях цена за единицу товара $P2 = 20$ ф. ст. / шт. при курсе валют $K2 = 2$ евро / ф. ст.

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

морским транспортом $S1 = 2$ ф. ст. / шт.;

сухопутным транспортом $S2 = 3$ дол. / шт.

5. Стоимость полного комплекта запасных частей для каждой единицы товара $Z = 3$ ф. ст. / шт.

Задача 2. Согласно контракту, предусмотрена закупка товара N в кредит при следующих условиях:

$Ск = 125\,000$ дол. — общая сумма контракта;

$t = 2$ года — время погашения кредита;

$V = 0,8$ — доля кредитуемой части от общей суммы контракта;

$Ап = 0,2$ — доля очередного платежа в общей сумме контракта;

$b = 10\%$ — средняя величина банковского кредита для заемщиков (спрогнозированная на период кредита по предстоящему контракту или действовавшая во время кредита, предоставленного конкурентами);

$n1$ — разница в годах между датой приведения цены, которой является момент поставки товара, и датой очередного платежа. Погашение идет равными полугодовыми взносами в течение двух лет, поэтому $n1$ имеет значения 0,5 года, 1 год, 1,5 года, 2 года;

$n2 = 0,5$ года — льготный срок отсрочки начала погашения кредита от даты завершения поставки товара;

$P = 8\%$ — годовой процент, взимаемый с покупателя за предоставленный товарный кредит V .

Привести цену контракта (на условиях покупки товара в кредит) к цене этого же контракта при условии платежа наличными.

Задача 3. Готовится контракт на куплю-продажу товара. Объем сделки 100 тонн, валюта цены — евро. Определить цену товара по двум вариантам и выбрать наиболее выгодный.

Исходные данные:

Конкурентный вариант № 1:

— базисные условия — CFR;

— цена товара — 140 дол. / т;

— стоимость автомобильной перевозки — 500 дол.;

— экспортные формальности — 120 дол.;

— расходы на страховку груза — 230 дол.;

- погрузка на основной транспорт — 45 дол.;
- импортные формальности — 180 дол.;
- транспортные расходы на территории покупателя — 60 дол.;
- курс евро к доллару — 0,95 евро / дол.

Конкурентный вариант № 2:

- базисные условия — EXW;
- цена товара — 65 ф. ст. / т;
- транспортные расходы от завода до порта — 125 ф. ст.;
- экспортные формальности — 85 ф. ст.;
- страхование груза — 170 ф. ст.;
- оплата фрахта — 350 ф. ст.;
- импортные формальности — 120 ф. ст.;
- транспортные расходы на территории покупателя — 40 ф. ст.;
- курс евро к фунту стерлингов — 2 евро / ф. ст.

Задача 4. Украинская фирма в начале 2005 года получила предложение из Англии на приобретение изделия на следующих условиях: цена предложения – 5000 английских фунтов стерлингов; составляющие элементы цены: $C = 5\%$, $M = 50\%$, $P = 32\%$, $H = 13\%$; корректирующие коэффициенты: $K_1 = 10\%$, $K_2 = 6\%$; количество изделий в партии – 12 шт. Срок поставки – 3 года.

С целью проверки цены предложения украинская фирма «подняла» 3 контракта на аналогичный товар.

Первый контракт

- Экспортер – Франция. Импортер – Бельгия.
- Дата контракта – 2000 год.
- Срок поставки – 2 года.
- Условия платежа – наличные с кредитом.
- Кредитная часть стоимости контракта – 70%.
- Погашение кредита – ежеквартально спустя квартал после поставки.
- Процент годовых – 10%.
- 40% кредита застраховано госстрахом под 2,3%, остальная часть – в частой страховой компании – под 3,2%.
- Цена исполнения контракта – 38540 французских франков (FRF).

Второй контракт

- Экспортер – Англия. Импортер – Норвегия.
- Дата контракта – 2002 год.
- Срок поставки – 1 год.
- Условия платежа – наличные.
- В контракте предусмотрена скидка на серийность в размере 10%.
- Цена исполнения контракта – 3516 английских фунтов стерлингов (GBR).

Третий контракт

- Экспортер – Украина. Импортер – Германия.
- Дата контракта – 1998 год.
- Срок поставки – 5 лет.
- Условия платежа – наличные с авансом.
- Авансовая часть стоимости контракта – 40%.
- Размер авансовых платежей – 15%, сроки авансирования – 6 мес.
- Цена исполнения контракта – 112750 украинских гривен (UAH).

Задание 5. По условиям контракта предусмотрено, что экспортер предоставит импортеру ценовые скидки при выполнении последним следующих условий:

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

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

При этом фактические условия поставок в течение года следующие:

а) в первом квартале закуплено $N1 = 30$ единиц товара M , партия оплачена через месяц после отгрузки;

б) во втором квартале закуплено $N2 = 25$ единиц товара M , партия оплачена сразу после ее отгрузки;

в) в третьем квартале закуплено $N3 = 25$ единиц товара M , партия оплачена через месяц после отгрузки;

г) в четвертом квартале закуплено $N4 = 30$ единиц товара M , партия оплачена сразу после ее отгрузки.

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

Рассчитайте фактическую стоимость партий товара M , закупленных импортером в течение года.

Задание 6. Рассчитайте цену сравниваемого изделия, если цена базисного изделия равна 4500 USD при производительности 500 ед/ч, при этом производительность сравниваемого изделия равна 750 ед/ч. Коэффициент торможения примите равным 0,8.

Задание 7. Определите сумму кредитуемой части в общей цене контракта, если фирма предоставила заказчику кредит из расчета 10% годовых сроком на 6 лет с погашением кредита 12-ю полугодовыми взносами. Общая цена контракта равна 50 000 000 USD.

Задача 8. Определите расчетную (приведенную) цену на срок поставки, если цена конкурентного товара равна 130 USD, при этом предполагаемый индекс цен на срок предстоящей сделки равен 132%, а индекс цен на предложенный срок поставки конкурентного товара равен 120%.

Задание 9. Готовится контракт на куплю-продажу товара R на условиях FOB, валюта цены — евро, при этом приняты следующие условия:

цена товара $PCFR = 100$ USD/шт.;

стоимость фрахта $F = 500$ USD;

объем сделки $B = 100$ т;

курс валют $K = 0,74$ евро/долл. США.

Определите цену товара R на условиях FOB в евро.

Кейс-задача

Цель: выявление алгоритма обоснования контрактных цен.

Задачи:

- описать алгоритм обоснования контрактных цен;
- обосновать применение метода определения рыночной цены (проверки контрактных цен);
- обосновать и рассчитать минимальную контрактную цену в соответствии с заявленными условиями задачи;
- подготовка необходимых документов для проверки обоснованности контрактных цен;

Задание 1. Фирма покупает по импорту электронное оборудование. По техническим параметрам оборудования выбраны три поставщика. Определите минимальную цену из предложенных вариантов с учетом коммерческих и технических поправок. Необходимая информация представлена в таблице.

Исходные данные.

Показатели	Поставщики		
	Французская фирма	Немецкая фирма	Американская фирма
Ценовая информация	Предложение	Прейскурант	Сделка

Цена	1905 евро	1887 евро	1750 долл сша
Партия	1 шт	100 шт	10 шт
Дата ценовой информации	01.04.2011	01.01.2011	01.10.2011
Условия платежа	Оплат: 50% наличными, 50% в кредит. На три года под 4% годовых.	Наличными	Оплат: 70% наличными, 30% в кредит. На пять лет под 5% годовых
Ставка банковского процента	6		8
Технические параметры: А) частота, МГц Б) RAM, MB	25 2	33 4	25 4

При решении задачи необходима следующая информации:

- 1) курсы валют: 1 долл. США = 0.8 евро;
- 2) в случае оптовых покупок электронного оборудования обычно применяются скидки: при покупке 10 шт. — 5%, при покупке 100 шт. — 10%;
- 3) за анализируемый период индекс прироста цен составил в Германии 0,3% в месяц, в США — 0,2% в месяц;
- 4) при заключении контрактов обычно используются скидки с преysкуранных цен — 30%, с цены предложения — 10%;
- 5) коэффициент кредитного влияния при кредите на три года и 6% годовых составляет 0,891, а при пятилетнем кредите на условиях 8% годовых — 0,799;
- 6) при сопоставлении технических параметров предварительный анализ показал, что увеличение частоты на 1 МГц в среднем приводит к увеличению цены на 2%; увеличение оперативной памяти на 1 MB увеличивает цену на 4%.

Задание 2. После приведения цен к единым критериям рассмотрим основы расчета цены товара в виде конкурентного листа. Вначале приводится краткая характеристика товара. В табл. 3.3 приведены исходные данные для радиаторного блока, в табл. 3 — условные индексы цены, в табл. 3.4 произведен расчет. Итак, приступим.

Исходные данные для расчета

Условия сделки	Исходные данные	Италия, контракт от 2008 г.	Польша, контракт от 2009 г.
Цена радиаторного блока	Доллары США	215 евро	1090 польских злотых
Срок исполнения обязательств	2011 г.	2008 г.	2009 г.
Курсы валют по отношению к доллару: в год исполнения в 2011 г.	— —	0,68 0,73	3,24 2,84
Базисные условия поставок	ФОБ	ФОБ	СИФ
Форма платежа	аккредитив	аккредитив	аккредитив
Количество товара	200	200	300
Транспортные затраты	8%		
Страхование	3%		

Таблица 3.4

Индексы цен на рассматриваемую продукцию

2008 г.	2009 г.	2010 г.
1,00	1,09	1,16

Практическое занятие по теме: Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки

Цель занятия – углубить полученные на лекциях и в процессе самостоятельной работы знания.

Вопросы для обсуждения:

1. Каково влияние базисных условий поставки на цену товара?
2. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы Е
3. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы F
4. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы С
5. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы D

Пример 1. Отечественное предприятие заключило контракт на продажу иномарке 1000 ед. продукции на сумму 220 тыс. дол., включая затраты на упаковку. Основная перевозка осуществляется морским транспортом. Остальные расходы (в пересчете на доллары по официальному курсу) составили следующие величины в тыс. дол.

1. Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины 1,3
2. Экспортная лицензия 1,0
3. Транспортные расходы до порта экспортера 1,5
4. Фрахтование судна 15,6
5. Погрузо-разгрузочные работы 2,0
6. Страхование основной перевозки 4,0

Определить цены EXW, FOB, CIF.

Решение

1. Опираясь на структуру цен в зависимости от условий поставок ИНКОТЕРМС, определение цен можно представить в форме таблицы.

Показатель	Всего	Условия поставки		
		EXW	FOB	CIF
Стоимость товара	220	220	220	220
Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины	1,3		1,3	1,3
Экспортная лицензия	1		1	1
Транспортные расходы до порта экспортера	1,5		1,5	1,5
Фрахтование судна	15,6			15,6
Погрузо-разгрузочные работы	2		2	2
Страхование основной перевозки	4			4
Всего	245,4	220	225,8	245,4
Цена (дол/ед)	245,4	220	225,8	245,4

Ответ: Цена (дол./ед.): EXW - 220; FOB - 225,8; CIF - 245,4.

Задача 1. Определить цены EXW, FOB, CIF. Исходные данные (в тыс. дол.) приведены в табл. (вариант по выбору).

Показатель	Номер задачи				
	1	2	3	4	5
Стоимость товара	300	300	300	300	300
Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины	2	2	2	2	2
Транспортные расходы до порта экспортера	1	3	5	6	9
Фрахтование судна	12	13	15	20	21
Погрузо-разгрузочные работы	2	3	1	1	4
Страхование основной перевозки	4	5	6	7	9

Задача 2. Исходя из следующих данных (на единицу товара).

Себестоимость 200 тыс. руб.

Прибыль 25 %.

Перевозка к железнодорожной станции 3 тыс. руб.

Стоимость погрузки в вагон 1,2 тыс. руб.

Стоимость перевозки до порта 4 тыс. руб.

Стоимость погрузо-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна 1,5 тыс. руб.

Стоимость доставки на борт судна и складирование на судне 1 тыс. руб.

Морской фрахт до порта назначения \$ 200 (курс доллара 28 руб.).

Страхование 3 %.

Определить: отпускную цену завода-изготовителя; цену «франко-железнодорожный вагон»; цены ФАС, ФОБ, СФР, СИФ.

Задача 3. Используя данные табл. рассчитайте поэтапно цену франко-склад потребителя(посредника) 1 тонны гречихи. Определите вероятную розничную цену 1 кг. гречихи, если торговая надбавка посредника составляет 20% оптовой цены закупки.

Элементы цены	Значение
1 Цена франко-склад-изготовителя, руб./т	8000
2 Минимальный объем поставки, т	60
3 Цена франко-станция отправления	10% от стоимости партии
4 Стоимость погрузки (выгрузки) в вагоны, руб./т	300
5 Транспортировка до станции назначения всей партии товара, руб.	3000
6 транспортные расходы по доставке товара от станции назначения до склада посредника	5% цены франко-станция назначения

Найти: стоимость 60т товара до склада изготовителя стоимость доставки товара до станции отправления; стоимость погрузки (выгрузки) в вагоны; транспортировка до станции назначения ; транспортные расходы по доставке товара от станции назначения до склада посредника Франко - склад -посредника 1 тонны гречихи; вероятную розничную цену 1 кг гречихи, если торговая надбавка посредника составляет 20% оптовой цены закупки.

Практическое занятие по теме: Контрактная цена – основа расчетов экономической эффективности внешнеторговых сделок

Цель занятия – углубить полученные на лекциях и в процессе самостоятельной работы знания.

Вопросы для обсуждения:

1. Каковы особенности оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий в современных условиях?
2. Дайте характеристику системы показателей экономической эффективности внешнеторговых сделок.
3. Опишите методологию определения экономической эффективности экспорта.
4. В чем сущность оценки экономической эффективности импорта?
5. Каков порядок расчета экономической эффективности экспортно-импортных операций?
6. В чем заключаются особенности определения экономической эффективности товарообменных операций?

Рассмотрим пример решения задачи.

Пример 1. Определить эффективность импорта товаров народного потребления.

Исходные данные:

Наименование показателя	Величина показателя
Количество единиц товара, тыс. ед. (V)	680
Контрактная цена, ДМ/ед. (Цк)	0,3
Транспортные расходы, ДМ/ед. (Р)	0,2
Другие расходы, связанные с доставкой и реализацией товара на внутреннем рынке, тыс. руб. (Рдр)	500
Цена реализации на внутреннем рынке, руб./ед. (Ц)	9
Курс валюты, руб./ДМ	18

Решение.

Цена реализации импортных товаров: $Ц_{ри} = Ц \times V = 9 \times 680 = 6120$ тыс. руб.

Цена покупки импортных товаров: $Ц_{пи} = V \times ДМ \times (Ц_{к+P}) - Р_{др} = 680 \times 18 \times (0,3+0,2) - 500 = 5620$ тыс. руб.

Экономическая эффективность импорта: $Э_{имп} = Ц_{ри} - Ц_{пи} = 6120 - 5620 = 500$ тыс. руб.

Показатель экономической эффективности импорта: $Э_{имп} = Ц_{ри} / Ц_{пи} = 6120 / 5620 = 1,09$

Условие эффективности импорта: $Э_{имп} > 1$ Условие выполняется: $1,09 > 1$

Таким образом, импорт товаров народного потребления эффективен.

Пример 2. Определить, в каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а в каком — на внешнем? Исходные данные:

Наименование показателя	Величина показателя
Объем продаж, ед. (V)	550
Производственная себестоимость единицы изделия, руб.	400
Цена единицы изделия (Ц)	
- на внутреннем рынке, руб.	500
- на внешнем рынке, \$	40
Коммерческие затраты, связанные с реализацией (Зк)	
- на внутреннем рынке, руб./ед.	35
- на внешнем рынке, \$/ед.	20
Курс валюты, руб./\$	
1 вариант	26
2 вариант	35

Решение.

Найдем затраты на производство и реализацию продукции на внутреннем рынке: $З = C \times V + З_{к} \times V = (C + З_{к}) \times V = (400 + 35) \times 550 = 239,25$ тыс. руб.

Затраты на производство и реализацию продукции на внешнем рынке будут равны:

1 вариант $З' = C \times V + З_{к} \times V \times \$ = (C + З_{к} \times \$) \times V = (400 + 20 \times 26) \times 550 = 506$ тыс. руб.

2 вариант $З' = (400 + 20 \times 35) \times 550 = 605$ тыс. руб.

Найдем выручку от реализации продукции на внутреннем рынке: $В = Ц \times V = 500 \times 550 = 275$ тыс. руб.

Выручка от реализации продукции на внешнем рынке будет равна:

1 вариант $В' = Ц \times V \times \$ = 40 \times 550 \times 26 = 572$ тыс. руб.

2 вариант $В' = 40 \times 550 \times 35 = 770$ тыс. руб.

Рассчитаем показатель эффективности реализации продукции на внутреннем рынке:

$Э_{вн} = В / З = 275 / 239,25 = 1,15$

Экономическая эффективность экспорта определяется по формуле:

1 вариант $Э_{экс} = В' / З' = 572 / 506 = 1,13$

2 вариант $Э_{экс} = 770 / 605 = 1,27$

Условие эффективности экспорта:

$Э_{экс} > Э_{вн} > 1$

1 вариант:

Условие $1,13 > 1,15 > 1$ — не выполняется.

Поэтому эффективнее реализовать продукцию на внутреннем рынке.

2 вариант:

Условие $1,27 > 1,15 > 1$ — выполняется.

Следовательно, эффективнее реализовать продукцию на внешнем рынке.

Задачи для решения:

Задача 1. Определите эффективность экспорта на основании исходных данных представленных в таблице.

№ п\п	Показатели	1 вариант	2 вариант
1	Объем продаж, единиц	1000	1000
2	Производственная стоимость единицы изделия, руб	4000	1000
3	Цена единицы изделия		
3.1	- на внутреннем рынке, руб.	5000	5000
3.2	- на внешнем рынке, долл	1000	1000
4	Коммерческие затраты связанные с реализацией на внутреннем рынке, руб.\ед	350	350
5	Коммерческие затраты связанные с реализацией на внешнем рынке, долл.\ед	200	200
6	Курс валюты, руб\долл	5	6
7	Затраты, тыс. руб		
7.1	- при реализации на внутреннем рынке	4350	4350
7.2	- при реализации на внешнем рынке	5000	5200

Задача 2. Определите эффективность импорта для собственного использования импортируемого товара на основании исходных данных представленных в таблице.

№ п\п	Показатели	Импортное оборудование	Отечественное оборудование
1	Контрактная цена оборудования	20000 долл	100000 руб
2	Затраты связанные с закупкой, доставкой оборудования	10000 долл	10000 руб
3	Срок службы оборудования	8 лет	5 лет
4	Годовые расходы связанные с эксплуатацией оборудования	100000 руб	120000 руб
5	Курс валют	5 руб\долл	

Задача 3. Фирма А и В заключили внешнеэкономический контракт на 3 года. По условиям контракта Фирма А поставляет по бартеру фирме В товар М, а получает от нее товар Р. фактические условия бартерной сделки по годам представлены в таблице. Определите эффект и эффективность бартерной сделки для каждого года для фирм А и В.

№ п\п	Показатели	Годы					
		первый		второй		третий	
		Экспорт, товара М	Импорт, товара Р	Экспорт, товара М	Импорт, товара Р	Экспорт, товара М	Импорт, товара Р
1	Количество единиц товара	200	100	200	100	200	100
2	Цена единицы товара, евро	500	900	500	910	500	900
3	Затраты, связанные с экспортом-импортом, тыс. руб.	200	500	200	500	200	500
4	Курс валют, руб\евро	30	30	30	30	30	29

Задача 4. Отечественное производство выпускает экспортную продукцию в количестве 3000 шт. Цена реализации изделия составляет 85 руб., полная себестоимость – 77 руб. Маркетинговое исследование данного сектора рынка показало, что объем

производства вполне можно увеличить на 12% при незначительном снижении цены. Оцените, насколько предприятию экономически выгодно снизить цену – на 1 руб. или на 2 руб.?

Задача 5. Определите обоснованность запрашиваемой мировой цены за 1 т цинкового концентрата с содержанием чистого металла 73%, если экспортер потребовал 134 USD/т. Примите во внимание следующие показатели: коэффициент, учитывающий потери цинка при переработке концентрата в цинк самой высшей пробы, составил 6%; стоимость переработки 1 т концентрата в чистый цинк равна 60 USD; средняя цена за 1 т на Лондонской бирже металлов за текущий сезон составила 225 USD.

Задача 6. Фирмы *A* и *B* заключили внешнеэкономический контракт на поставку фирмой *A* фирме *B* товара *P* в обмен на товар *T* на следующих условиях:

- 1) $W^P = 100$ ед. — количество товара *P*;
- 2) $C^P = 10$ тыс. руб./ед. — цена единицы товара *P*;
- 3) $W^T = 50$ ед. — количество товара *T*;
- 4) $K = 40$ руб./евро — курс валют;
- 5) $C^T = \begin{cases} C_1^T = 490 \text{ евро/ед.}, \\ C_2^T = 500 \text{ евро/ед.}, \text{ цена единицы товара } T \\ C_3^T = 510 \text{ евро/ед.} \end{cases}$

Задание

Определить зависимость эффективности бартерной операции для фирмы *A* в зависимости от изменения цен на получаемый по бартеру товар.

Практическое занятие по теме: Контрактная цена – база для определения таможенной стоимости и таможенных платежей

Цель занятия – углубить полученные на лекциях и в процессе самостоятельной работы знания.

Вопросы для обсуждения:

1. Раскройте методологию определения таможенной стоимости товара.
2. Охарактеризуйте метод определения таможенной стоимости по цене сделки с ввозимыми товарами.
3. Каковы особенности применения методов по цене сделки с идентичными и однородными товарами?
4. Опишите методологию определения таможенной стоимости товара на основе вычитания стоимости и на основе сложения стоимости.

Задание: Решение задач на тему: «Контрактная цена база для определения таможенной стоимости»

Рассмотрим пример решения задачи.

Пример 1. Пример расчета цены CIF Порт Восточный. Расчет цены осуществляется на следующих основаниях:

Цена товара на условиях EXW – 800 долл за единицу.

Плата за использование складских помещений (из расчета, что от момента доставки груза на склад до погрузки на судно произойдет 7 дней) – 30 долл. за единицу.

Плата за погрузку в контейнеры, доставку до судна, таможенную очистку (расходы на оплату услуг морского экспедитора) – 40 долл. за единицу.

Комиссия торговой компании, включающая банковский процент, оплату различных банковских услуг, другие накладные расходы – 43 долл. за единицу.

Стоимость фрахта при морских перевозках: Ниигата – Порт Восточный – 133 долл. за единицу.

Страхование груза при морских перевозках – 6 долл. за единицу.

Таблица 1

Расчет экспортной цены

№	Затраты	Значение
1	Стоимость товара EXW	800
2	Стоимость складирования	30
3	Стоимость погрузки в контейнер	40
4	Комиссия торговой компании	43
5	Цена ФОБ	913
6	Морская перевозка Ниигата-Восточный	133
7	Страховая премия при морской перевозке	6
8	Цена СИФ	1052

При определении таможенной стоимости импортируемого товара чаще всего в практике применяется метод «по цене сделки с ввозимыми товарами». В этом случае ценой сделки является цена, которая была использована при оплате товара. Цены на импортные товары включают следующие элементы: таможенная стоимость импортируемого товара, таможенная пошлина, акциз, налог на добавленную стоимость, таможенные платежи и сборы.

Страхование груза при морских перевозках – 6 долл. за единицу.

Таблица 2

Расчет импортной цены

№	Элемент затрат	Стоимость, долл
1	Таможенная (контрактная) стоимость товара на дату оприходования товара на предприятии	10000
2	Таможенная пошлина, установленная в процентах к таможенной стоимости, в абсолютном выражении	1500
3	Акциз, установленный в процентах к таможенной стоимости в абсолютном выражении	3000
4	Таможенные сборы и платежи, установленные в процентах к таможенной стоимости, в абсолютном выражении	100
5	Налог на добавленную стоимость, взимается с суммы таможенной пошлины, таможенной пошлины, акциза и таможенных сборов	2920
6	Затраты на импорт товара (себестоимость импортного товара), стр. 1+2+3+4+5	17520
7	Цена реализации импортного товара на внутреннем рынке	20000
8	Прибыль	2480

Задачи для решения:**Задача 1.**

В Санкт-Петербург (Россия) из г. Штутгарт (Германия) поставляется техника для уборки и очистки «Karcher». Стоимость партии товара по представленным документам составила 62 500 евро. Поставка техники осуществляется на условиях EXW – Штутгарт.

Перевозка до Гамбурга составила 1 000 евро, а из Гамбурга в Санкт-Петербург 3 000 евро. Стоимость погрузки на территории завода составила 100 евро. Перегрузка в Гамбурге составила 200 евро. Товар застрахован на сумму 62 500 евро. Страховая премия агенту составила 2 500 евро.

Курс валюты: 1 евро = 80 руб.

Требуется определить таможенную стоимость ввозимого товара по методу стоимости сделки с ввозимыми товарами.

Задача 2.

Российской фирмой из г. Сингапур (Сингапур) во Владивосток (Российская Федерация) ввозится партия лазерных принтеров на сумму 80 000 долларов США.

Стоимость погрузки на заводе в Сингапуре составила 500 долларов США. Доставка на автомобильном транспорте до порта – 300 долларов США и погрузка на судно в порту Сингапура – 200 долларов США. Стоимость транспортировки до Владивостока составила 7000 долларов США. Разгрузка в порту Владивостока – 10 000 рублей. Вся партия была застрахована на сумму 70 000 долларов США и страховая премия составила 600 долларов США. Поставка осуществлялась на условиях EXW – Сингапур.

Курс валюты: 1 доллар США = 70 руб.

Требуется определить таможенную стоимость ввозимого товара по методу стоимости сделки с ввозимыми товарами.

Задача 3.

Между фирмами Швеции и России заключен договор купли-продажи на поставку товара в Санкт-Петербург (Россия). Контракт заключен на условиях поставки FAS – Стокгольм.

Из Карлстада в Стокгольм товар следовал на автотранспорте. Стоимость перевозки из Карлстада до Стокгольма – 1500 евро. Далее товар был перегружен на судно в порту Стокгольма и следовал до Санкт-Петербурга. Стоимость перевозки из Стокгольма в Санкт-Петербург – 3500 евро.

Декларантом представлены следующие документы:

- учредительные документы, из которых следует, что отсутствует взаимосвязь между продавцом и покупателем;
- договор купли-продажи товара на сумму 300 000 евро на условиях FAS – Стокгольм (Швеция);
- счет-фактура (инвойс) на сумму 300 000 евро, выставленный продавцом покупателю на оплату товара, поставленного по договору купли-продажи;
- договор, заключенный покупателем с продавцом, на доставку товара автотранспортом из Карлстада в Стокгольм;
- счет-фактура (инвойс) выставленный продавцом покупателю, на оплату доставки товара из Карлстада в Стокгольм на сумму 1500 евро;
- договор, заключенный покупателем с перевозчиком, на доставку товара морским транспортом из Стокгольма в Санкт-Петербург;
- счет-фактура (инвойс) выставленный перевозчиком покупателю, на оплату доставки товара из Стокгольма в Санкт-Петербург на сумму 3500 евро;
- страховой полис на сумму 330000 евро, страховая премия составила 33000 евро;
- иные документы, необходимые для декларирования ввозимого товара.

Курс валюты: 1 евро = 80 руб.

Требуется определить таможенную стоимость ввозимого товара по методу стоимости сделки с ввозимыми товарами.

Задача 4.

Из Индии (Коломбо) в Санкт-Петербург на условиях поставки FAS – Коломбо ввозятся ковры ручной работы. Контрактная стоимость партии ковров – 200 000 евро. Стоимость погрузочно-разгрузочных работ и складирования товара в порту Коломбо 500 евро. Величина фрахта из Индии до Санкт-Петербурга – 10 000 евро. Стоимость страховки партии – 5000 евро.

Курс валюты: 1 евро = 80 руб.

Требуется определить таможенную стоимость ввозимого товара по методу стоимости сделки с ввозимыми товарами.

Задача 5.

Между фирмами Польши и России заключен договор купли-продажи на поставку товара в Санкт-Петербург (Россия). Контракт заключен на условиях поставки FOB – Гдыня. Товар следует из Гдыни в Санкт-Петербург морским транспортом. Стоимость перевозки из Гдыни в Санкт-Петербург – 6000 евро.

Стоимость погрузки в Гдыне – 500 евро.

Стоимость разгрузки в Санкт-Петербурге – 500 евро.

Декларантом представлены следующие документы:

- учредительные документы, из которых следует, что отсутствует взаимосвязь между Продавцом и Покупателем;
- договор купли-продажи товара на сумму 800 000 евро на условиях FOB – Гдыня (Польша);
- счет-фактура (инвойс) на сумму 800 000 евро, выставленный продавцом покупателю на оплату товара, поставленного по договору купли-продажи;
- договор, заключенный покупателем с перевозчиком, на доставку товара морским транспортом из Гдыни в Санкт-Петербург;
- счет-фактура (инвойс), выставленный перевозчиком покупателю, на оплату доставки товара из Гдыни в Санкт-Петербург на сумму 6000 евро;
- страховой полис на сумму 880 000 евро, страховая премия составила 8800 евро;
- иные документы, необходимые для декларирования ввозимого товара.

Курс валюты: 1 евро = 80 руб.

Требуется определить таможенную стоимость ввозимого товара по методу стоимости сделки с ввозимыми товарами.

Задача 6.

Между фирмами Франции и России заключен договор купли-продажи на поставку товара в Санкт-Петербург (Россия). Контракт заключен на условии поставки FOB – Гавр. Сначала товар следует из Руана в Гавр автотранспортом. Стоимость этой перевозки – 4000 евро.

Затем товар следует из Гавра в Санкт-Петербург морским транспортом. Стоимость перевозки из Гавра в Санкт-Петербург – 12 000 евро.

Стоимость погрузки в Руане – 2000 евро.

Стоимость разгрузки в Гавре – 2000 евро.

Стоимость погрузки в Гавре – 3000 евро.

Декларантом представлены следующие документы:

- учредительные документы, из которых следует, что отсутствует взаимосвязь между продавцом и покупателем;
- договор купли-продажи товара на сумму 1 500 000,00 евро на условиях FOB – Гавр (Франция);
- счет-фактура (инвойс) на сумму 1 500 000,00 евро, выставленный продавцом покупателю на оплату товара, поставленного по договору купли-продажи;
- договор, заключенный покупателем с перевозчиком, на доставку товара морским транспортом из Гавра в Санкт-Петербург;
- счет-фактура (инвойс), выставленный перевозчиком покупателю, на оплату доставки товара из Гавра в Санкт-Петербург на сумму 12 000 евро;
- страховой полис на сумму 1 500 000 евро, страховая премия составила 15 000 евро;
- иные документы, необходимые для декларирования ввозимого товара.

Курс валюты: 1 евро = 80 руб.

Требуется определить таможенную стоимость ввозимого товара по методу стоимости сделки с ввозимыми товарами.

Задача 7.

Между Францией и Россией на условиях поставки CFR – порт Санкт-Петербург заключен контракт купли-продажи. Контрактная стоимость составила 120 000 долларов США, отдельной строкой выделены расходы на сборку и наладку товара в Москве – 3000 долларов США.

Заключен договор перевозки между перевозчиком и покупателем на доставку товара из порта Санкт-Петербург в Мурманск на сумму 4000 долларов США.

Покупатель застраховал товары на сумму контракта, включая перевозку до Мурманска, страховая премия составила 2000 долларов США.

Курс валюты: 1 доллар США = 70 руб.

Требуется определить таможенную стоимость ввозимого товара по методу стоимости сделки с ввозимыми товарами.

Практическое занятие по теме: Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами

Цель занятия – углубить полученные на лекциях и в процессе самостоятельной работы знания.

Вопросы для обсуждения:

1. В чем сущность и значение налогового контроля за ценообразованием?
2. Перечислите случаи, когда государственным контрольным органам необходимо контролировать правильность определения цены товаров.
3. Каковы особенности обоснования примененных цен при различных вариантах сделок?
4. Какова методология проверки обоснованности контрактных цен, проводимой таможенными органами?
5. Опишите порядок определения цены реализации товара для целей налогообложения.
6. Каков порядок действий таможенных органов при обнаружении значительного отклонения цены сделки от обычной цены на данный товар?

Рассмотрим пример решения задачи.

Пример 1. В течение непродолжительного периода вы продавали идентичные товары по разным ценам: 500 ед. - по цене 300 руб.; 100 ед. - по цене 400 руб.; 200 ед. - по цене 250 руб.

Может ли налоговый орган проверять правильность цен по данным сделкам и требовать доначисления налога?

Примем за базу для сравнения среднюю цену реализации товаров. Она составила по рассматриваемым сделкам 300 руб.

$$\frac{(500 \times 300) + (100 \times 400) + (200 \times 250)}{500 + 100 + 200} = 300 \text{ (руб.)}.$$

Отклонение на 20% от уровня цен составляет 60 руб. ($300 \times 20\% = 60$). При реализации товаров за 300 руб. отклонений от уровня цен не было. Поэтому эта сделка не может быть проверена налоговым органом.

При реализации товаров за 250 руб. отклонения от уровня цен не превысили 20%.

$300 - 250 = 50$ (руб.); $50 \text{ руб.} < 60 \text{ руб.}$. Поскольку отклонение от уровня применяемых цен не превысило 20%, цена сделки не может быть проверена налоговым органом.

При реализации товаров за 400 руб. отклонения от уровня цен превысили 20%:

$$400 - 300 = 100 \text{ (руб.)}; 100 \text{ руб.} > 60 \text{ руб.}$$

Так как цена по данной сделке отклоняется от уровня применяемых цен более чем на 20%, налоговый орган вправе проверить цены, применяемые по этой сделке.

Пример 2. Вы продавали всю произведенную продукцию зависимому обществу. Поскольку сделки осуществлялись взаимозависимыми лицами, налоговым органом были предприняты меры по контролю за применяемыми ценами. Возможность определения рыночных цен на реализованную продукцию отсутствовала. В связи с этим для определения рыночной цены налоговым органом применен метод последующей реализации товаров. Было установлено, что вы (преобладающее общество) реализовали продукцию зависимому по цене 20000 руб. (без учета НДС). Зависимое общество перепродавало приобретенную продукцию уже за 40000 руб. (без учета НДС). Расходы по реализации товара покупателям составили у зависимого общества 10000 руб. По данным, полученным из управления статистики, средний уровень применяемой наценки по идентичным товарам составляет 15% продажной цены.

Исчисленная по методу последующей реализации рыночная цена продукции составила 24 000 руб. $(40\,000 - 10\,000 - (40\,000 \times 15\% : 100\%))$.

Это позволяет налоговому органу сделать вывод о том, что ваша цена занижена, и переоценить результаты сделок между преобладающим и зависимым обществом с учетом цены в 24000 руб., а также принять решение о доначислении налога и пеней за его несвоевременную уплату. Следует обратить внимание на то, что, во-первых, результаты сделок не пересматриваются, меняется только сумма уплаченных налогов, во-вторых, если бы продукция была продана вами по цене не намного выше 20000 руб., например по цене 20500 руб., не потребовалось бы доначислять налог.

Задача 1. ОАО «Быстрый шаг» (Россия), закупила партию спортивной обуви у фирмы Ltd “Step” (Германия). Партия товара составляет 20 000 пар на сумму 6 000 000. В ходе проверки выяснилось, что ОАО «Быстрый шаг» образована с участием фирмы Ltd “Step” (Германия). Доля в уставном капитале составляет 25%. Цена аналогичных моделей обуви на европейском рынке, продаваемых на тех же коммерческих условиях, что и рассматриваемый контракт, составляет 180 евро за пару.

Вопрос: Может ли стоимость, указанная в контракте быть принята за основу исчисления таможенной стоимости и применим ли метод определения таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами?

Задача 2. Фирма «Силуэт» (Россия Санкт-Петербург) закупила партию плащей у французской фирмы «Силуэт и стиль» в количестве 3000 шт. стоимостью 900 000 евро стоимость аналогичных плащей на европейском рынке составляет 270 евро. В процессе проверки выяснилось, что российская и французская фирма имеют в составе своих учредителей один и тот же перечень юридических и физических лиц, т.е. являются взаимозависимыми.

Вопрос:

- может ли стоимость данного товара быть принята за основу при определении таможенной стоимости?

- может ли быть применен метод определения таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами?

Задача 3

Фирма «Силовые машины» (Германия) осуществила поставку товара – двигателей для лесозаготовительной техники в количестве 500 шт. стоимостью 1 250 000 евро. В контракте оговорено условие, что данные двигатели произведены с учетом климатических условий северных территорий России и могут продаваться и эксплуатироваться только на территории России.

Вопрос: может ли при данных ограничениях быть использован метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами.

Задача 4. Организация реализовывала произведенную продукцию зависимому обществу. Поскольку сделки осуществлялись взаимозависимыми лицами, налоговым органом были предприняты меры по контролю за применяемыми ценами. Возможность определения рыночных цен на реализованную продукцию отсутствовала. В связи с этим для определения рыночной цены налоговым органом применен метод последующей реализации товаров. Было установлено, что организация (преобладающее общество) реализовала продукцию зависимой по цене 20000 (без учета НДС). Зависимое общество перепродало приобретенную продукцию уже за 40000 руб. (без учета НДС). Расходы по реализации товара покупателям составили у зависимого общества 10000 руб. по данным полученным из управления статистики, средний уровень применяемой наценки по идентичным товарам составляет 15% продажной цены. Какой вывод должен сделать налоговый орган?

Кейс-задача:

Цель Закрепление знаний, полученных в рамках теоретического курса.

Задачи:

1. Повторение теоретических вопросов курса.
2. Отработка навыков практического использования схем проверки обоснованности контрактных цен.
3. Оценка знаний, полученных студентами в ходе теоретического курса.

Планируемые результаты:

1. Формирование профессиональных навыков обоснования контрактных цен.
2. Выработка студентом алгоритма поиска и анализа информации, схемы проверки обоснованности контрактных цен.
3. Научить студентов принимать решения в условиях неопределенности, недостаточности информации.
4. Формирование у студентов навыков самоорганизации своей работы.

Информационную базу составляют комплект документов, предоставляемый с таможенной декларацией и доступ в информационные базы таможенных органов.

Поставленные вопросы:

1. Определить вид сделки (являются ли контрагенты сделки взаимозависимыми).
2. Обосновать применение метода определения рыночной цены (проверки контрактных цен).
3. В соответствии с индивидуальным заданием студенты проводят проверку правильности определения таможенной стоимости товаров на основании ценовой информации.
4. Для закрепления полученных знаний, студент оформляет решение предложенных задач.

Задание 1. ООО «Фостерс» реализовало 60 кг произведенного им нерафинированного подсолнечного масла по 15 руб. за 1 кг, всего на сумму 900 руб. (в том числе НДС – 150 руб.) ЗАО «Подсолнух». При этом обычно ООО «Фостерс» осуществляло реализацию такого масла по цене 24 руб. за 1 кг. Себестоимость изготовления 1 кг масла составляет 12 руб.

1) определить право налоговых органов контролировать применение цены (имеют ли право налоговые органы контролировать примененную цену по конкретной сделке);

2) обосновать примененную цену сделки (от имени ООО «Фостерс» обосновать именно данную цену и доказать, что в данном случае указанную цену можно считать рыночной);

3) определить рыночную цену сделки (если примененная цена сделки не является рыночной, то налогооблагаемые обороты по реализации продукции (работ, услуг) по таким сделкам все равно пересчитываются исходя из рыночных цен);

4) сравнить рыночную цену с примененной ценой реализации (будет ли применяться фактическая цена сделки для целей налогообложения?).

Задание 2. В соответствии с Налоговым кодексом РФ на практике проверяют использование цен на предмет их отклонения от рыночных цен более чем на 20%. В ходе выездной налоговой проверки налоговый орган установил, что налогоплательщик реализовывал идентичные товары по различным ценам: 500 единиц товаров – по цене 300 руб., 100 единиц товаров – по цене 400 руб., 200 единиц товаров – по цене 250 руб.

1) определить уровень применяемых налогоплательщиком цен (среднюю цену реализации товаров);

2) рассчитать отклонение на 20% от уровня цен, руб.;

3) с помощью расчетов выявить, были ли отклонения на 20% от стоимости товаров при их продаже по 300 руб., 250 руб. и 400 руб. соответственно;

4) исходя из полученных расчетов в п.3 обосновать, какую цену сделки могут проверить налоговые органы? Какое предписание поступит от налоговых органов фирме по результатам проверки?

Вопросы (тест) для самоконтроля

1. Какой из перечисленных методов относится к параметрическим:
 - а) метод удельных показателей;
 - б) балловый;
 - в) агрегатный;
 - г) все предыдущие ответы верны.
2. Причины широкого распространения методов затратного ценообразования на практике:
 - а) доступность информации об издержках;
 - б) справедливость по отношению к участникам товарообменной операции;
 - в) наиболее точный расчет рыночной цены;
 - г) надежность информации.
3. Формирование цены по методу полных затрат состоит:
 - а) в исчислении суммы прямых переменных и постоянных затрат по конкретному виду товара и добавлении к ней определенной величины прибыли;
 - б) в исчислении суммы только прямых затрат и добавлении к ней определенной величины прибыли, из сумм которой потом погашаются косвенные расходы;
 - в) в исчислении суммы расходов на весь ассортимент выпускаемых товаров с последующим подразделением ее по видам.
4. Прибыль в цене товара определяется с помощью показателей:
 - а) рентабельности;
 - б) отдачи основных производственных фондов;
 - в) оборачиваемости капитала;
 - г) трудоемкости.
5. Основой для расчета контрактных цен являются:
 - а) таможенная стоимость;
 - б) мировые цены;
 - в) внутренние цены;
 - г) трансфертные цены.
6. Введение импортного тарифа:
 - а) увеличивает только импортные цены;
 - б) увеличивает цены только отечественных товаропроизводителей;
 - в) увеличивает цены и отечественных, и зарубежных производителей;
 - г) не увеличивает цены, а только изменяет объем импорта.
7. Контрактные цены — это:
 - а) цены, которые несут в себе информацию о конкретной индивидуальной сделке;
 - б) цены, публикуемые в различных печатных изданиях;
 - в) усредненная сметная стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта.
8. Цены предложений устанавливаются главным образом в результате:
 - а) взаимодействия спроса и предложения;
 - б) учета условий потребления;
 - в) учета условий производства.
9. В расчетную цену импортного товара, закупаемого организацией розничной торговли у экспортера, включаются:
 - а) контрактная цена
 - б) сборы за таможенное оформление
 - в) таможенная стоимость
 - г) таможенная пошлина
 - д) издержки обращения
10. Конкурентные материалы это:
 - а) показатели наиболее представительных внутренних сделок с аналогичной продукцией;
 - б) показатели разовых сделок на мировом рынке конкретного товара;

- в) показатели наиболее представительных для мирового рынка конкретного товара условий заключения сделок;
 - г) стандарты и ГОСТы.
11. Мировая цена должна:
- а) обслуживать все сделки;
 - б) обслуживать обычные крупномасштабные сделки;
 - в) обслуживать специальные сделки;
 - г) особых требований нет.
12. С какой целью используется поправка на дату конкурентного материала:
- а) чтобы исключить влияние на цену инфляционной составляющей;
 - б) чтобы исключить влияние цены на цену кредитной составляющей;
 - в) чтобы исключить влияние цены на цену изменения структуры затрат.
13. Экспорт товаров выражается в ценах:
- а) FAS;
 - б) FOB;
 - в) CIF;
 - г) CIF.
14. Первый метод определения таможенной стоимости – по стоимости сделки с ввозимыми товарами – не может применяться в случаях, если:
- а) продажа товаров или их цена зависит от соблюдения условий или обязательств, влияние которых на стоимость товаров не может быть количественно определено;
 - б) существуют ограничения в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение товарами, при этом не влияющие существенно на стоимость товаров;
 - в) покупатель и продавец являются взаимосвязанными лицами.
15. Какие из перечисленных ниже условий договора международной купли-продажи товаров влияют на формирование таможенной стоимости?
- а) срок платежа;
 - б) валюта платежа;
 - в) форма платежа.
16. По своей экономической сути НДС представляет собой:
- а) добавленную стоимость, предназначенную для возмещения издержек обращения;
 - б) косвенный налог на товары массового потребления (деликатесы, вино, табак, табачные изделия и т.п.), устанавливаемый государством;
 - в) федеральный косвенный налог на товары и услуги, базой которого служит добавленная стоимость на каждой стадии производства и реализации товара.
17. Расчетные ценовые показатели это:
- а) трансфертные цены;
 - б) цены параметрического ряда товаров;
 - в) индексы экспортных и импортных цен;
 - г) индексы внутренних цен.
18. Экономическая эффективность.....
- а) экспорта должна быть больше нуля
 - б) экспорта должна быть больше единицы
 - в) бартера должна быть больше единицы
 - г) верно Б, В
 - д) неверно А, Б, В
19. Обоснование контрактных цен как наука изучает:
- а) затраты на производство и потребление товаров;
 - б) хозяйственную деятельность предприятий внешнеэкономического профиля;
 - в) торгово-экономические отношения РФ с другими государствами;
 - г) ценовую политику в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности.

20. Если специалист в области контрактного ценообразования переносит ценовую конъюнктуру целой отрасли на отдельный сегмент рынка, то он использует метод:

- а) анализа;
- б) синтеза;
- в) индукции;
- г) дедукции.

7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (дифференцированный зачет)

Фонды оценочных средств, позволяющие оценить уровень сформированности компетенций и результаты освоения дисциплины, представлены следующими компонентами:

Код оцениваемой компетенции и (или ее части)	Тип контроля	Вид контроля	Количество элементов, <i>шт.</i>
ПК-6	текущий	Устный опрос по темам курса	1-40
		Выполнение практических заданий	1-40
		Выполнение заданий для самостоятельной работы	1-44
		Анализ кейс – задач	1-2
		Тестирование по темам курса	1-40
ПК-6	промежуточный	тест	153

7.1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

В таблице приведены примеры оценочных средств по дисциплине.

Результаты освоения дисциплины	Оценочные средства (перечень вопросов, заданий и др.)
Знает: ПК-6 сущность и виды цен мирового рынка, принципы формирования и обоснования внешнеторговых цен; методологию определения и порядок контроля таможенной стоимости	1. Базисные цены это: а) цены товара определенного качества и ограниченного количества в определенном географическом пункте; б) цены товара наивысшего качества в определенном географическом пункте; в) цены товара определенного количества и качества в заранее установленном географическом пункте; г) верно всё вышеперечисленное. 2. Основные недостатки методов ценообразования, ориентированных на затраты: а) не учитывают спрос; б) сложность расчетов; в) не учитывают потребительские свойства товара. 3. С какой целью используется поправка на условия платежа:

	а) чтобы исключить влияние на цену инфляционной составляющей; б) чтобы исключить влияние на цену кредитной составляющей; в) чтобы исключить влияние на цену валютной составляющей. 4. Экспорт товаров выражается в ценах: а) FAS; б) FOB; в) CIP; г) CIF. 5. Какая из перечисленных цен обязательно включает страховку при перевозке товаров морем: а) CFR; б) CIF; в) FOB.
Умеет: ПК-6 применять методы определения таможенной стоимости; уметь осуществлять расчет цен внешнеторговых контрактов	Задача 1. Готовится контракт на куплю-продажу товара. Объем сделки 100 тонн, валюта цены — евро. Определить цену товара по двум вариантам и выбрать наиболее выгодный. Исходные данные: Конкурентный вариант № 1: — базисные условия — CFR; — цена товара — 140 дол. / т; — стоимость автомобильной перевозки — 500 дол.; — экспортные формальности — 120 дол.; — расходы на страховку груза — 230 дол.; — погрузка на основной транспорт — 45 дол.; — импортные формальности — 180 дол.; — транспортные расходы на территории покупателя — 60 дол.; — курс евро к доллару — 0,95 евро / дол. Конкурентный вариант № 2: — базисные условия — EXW; — цена товара — 65 ф. ст. / т; — транспортные расходы от завода до порта — 125 ф. ст.; — экспортные формальности — 85 ф. ст.; — страхование груза — 170 ф. ст.; — оплата фрахта — 350 ф. ст.; — импортные формальности — 120 ф. ст.; — транспортные расходы на территории покупателя — 40 ф. ст.; — курс евро к фунту стерлингов — 2 евро / ф. ст. Задача 2. Фирма получила заказ на производство оборудования и его поставку через год. В договоре (контракте) предусмотрено использование скользящей цены. Базовая цена составит 1000000 руб./ед. Изменяющиеся части затрат следующие: заработная плата с отчислениями - 300 тыс. руб./ед.; затраты на основные материалы - 200 тыс. руб./ед. Затраты всего - 800 тыс. руб./ед. За год цены на

	материалы выросли на 10%, ставки заработной платы — на 5%. Определить окончательный вариант цены методом скользящего ценообразования. Задача 3. Согласно контракту, предусмотрена закупка товара N в кредит при следующих условиях: $C_k = 125\,000$ дол. — общая сумма контракта; $t = 2$ года — время погашения кредита; $B = 0,8$ — доля кредитуемой части от общей суммы контракта; $A_n = 0,2$ — доля очередного платежа в общей сумме контракта; $b = 10\%$ — средняя величина банковского кредита для заемщиков (спрогнозированная на период кредита по предстоящему контракту или действовавшая во время кредита, предоставленного конкурентами); n_1 — разница в годах между датой приведения цены, которой является момент поставки товара, и датой очередного платежа. Погашение идет равными полугодовыми взносами в течение двух лет, поэтому n_1 имеет значения 0,5 года, 1 год, 1,5 года, 2 года; $n_2 = 0,5$ года — льготный срок отсрочки начала погашения кредита от даты завершения поставки товара; $P = 8\%$ — годовой процент, взимаемый с покупателя за предоставленный товарный кредит B. Привести цену контракта (на условиях покупки товара в кредит) к цене этого же контракта при условии платежа наличными.
Имеет практический опыт: ПК-6 методами обоснования цен внешнеторговых контрактов; методикой расчета таможенных платежей, технологией взимания таможенных платежей	Выполнить кейс-задачу

7.2. Методические рекомендации к определению процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Рабочая учебная программа дисциплины содержит следующие структурные элементы:

- перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины в процессе освоения образовательной программы;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы (далее—задания). Задания по каждой компетенции, как правило, не должны повторяться.

Требования по формированию задания на оценку ЗНАНИЙ:

- обучающийся должен воспроизводить и объяснять учебный материал с требуемой степенью научной точности и полноты;
- применяются средства оценивания компетенций: тестирование, вопросы по основным понятиям дисциплины и т.п.

Требования по формированию задания на оценку УМЕНИЙ:

- обучающийся должен решать типовые задачи (выполнять задания) на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения;
- применяются следующие средства оценивания компетенций: простые ситуационные задачи (задания) с коротким ответом или простым действием, упражнения, задания на соответствие или на установление правильной последовательности, эссе и другое.

Требования по формированию задания на оценку навыков и (или) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- обучающийся должен решать усложненные задачи (выполнять задания) на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в определенных ситуациях;
- применяются средства оценивания компетенций: задания требующие многошаговых решений как в известной, так и в нестандартной ситуациях, задания, требующие поэтапного решения и развернутого ответа, ситуационные задачи, проектная деятельность, задания расчетно-графического типа. Средства оценивания компетенций выбираются в соответствии с заявленными результатами обучения по дисциплине.

Процедура выставления оценки доводится до сведения обучающихся в течение месяца с начала изучения дисциплины путем ознакомления их с технологической картой дисциплины, которая является неотъемлемой частью рабочей учебной программы по дисциплине.

В результате оценивания компетенций по дисциплине студенту начисляются баллы по шкале, указанной в рабочей учебной программе по дисциплине.

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Успешность усвоения дисциплины характеризуется качественной оценкой на основе листа оценки сформированности компетенций, который является приложением к зачетно-экзаменационной ведомости при проведении промежуточной аттестации по дисциплине.

Критерии оценивания компетенций

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует *повышенному уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует *пороговому уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается несформированной, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, не демонстрирует необходимых умений, доля невыполненных заданий, предусмотренных рабочей учебной

программой составляет 55 %, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже 61, что соответствует *допороговому уровню*.

Шкала оценки уровня освоения дисциплины

Качественная оценка может быть выражена: в процентном отношении качества усвоения дисциплины, которая соответствует баллам, и переводится в уровневую шкалу и оценки «отлично» / 5, «хорошо» / 4, «удовлетворительно» / 3, «неудовлетворительно» / 2, «зачтено», «не зачтено». Преподаватель ведет письменный учет текущей успеваемости студента в соответствии с технологической картой по дисциплине.

Шкала оценки результатов освоения дисциплины, сформированности компетенций

Шкалы оценки уровня сформированности компетенции (й)		Шкала оценки уровня освоения дисциплины		
<i>Уровневая шкала оценки компетенций</i>	<i>100 балльная шкала, %</i>	<i>100 балльная шкала, %</i>	<i>5-балльная шкала, дифференцированная оценка/балл</i>	<i>недифференцированная оценка</i>
допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	Не зачтено
пороговый	61-85,9	70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
		61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Списки основной литературы

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Электронный ресурс] : учеб. : учеб. пособие по специальности "Менеджмент орг." / Е. П. Темнышова [и др.] Гос. ун-т упр.; под ред. И. Н. Иванова. - Документ HTML. - М. : ИНФРА-М, 2019. - 297 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=391611#none>

2. Моргунов, В. И. Международный маркетинг [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по направлениям подгот. "Экономика", "Менеджмент", "Торговое дело" (квалификация (степень) "бакалавр") / В. И. Моргунов, С. В. Моргунов. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2017. - 181 с. : ил. - Библиогр.: с. 180-181. - (Учебные издания для бакалавров). - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=450766>

3. Сберегаев, Н. А. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов по направлению подгот. 080200 "Менеджмент" (профиль "Произв. менеджмент") / Н. А. Сберегаев. - 6-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : Вузов. учеб. [и др.], 2015. - 314 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=491438>.

4. Шуляк, П. Н. Ценообразование [Электронный ресурс] : учеб.-практ. пособие [для вузов. и сред. спец. экон. заведений] / П. Н. Шуляк. - 13-е изд., перераб. и доп. - Документ HTML. - М. : Дашков и К, 2018. - 1932 с. - Библиогр.: с. 252-253. - Прил.. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=342026>

Списки дополнительной литературы

5. Афонин, П. Н. Ценообразование во внешней торговле [Текст] : учеб. пособие для студентов по специальности Тамож. дело / П. Н. Афонин, Е. В. Дробот. - СПб. : Троиц. мост, 2016. - 232 с.

6. Марцева, Т. Г. Ценообразование во внешней торговле. Теория и практика [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Т. Г. Марцева. - Новороссийск : Новорос. ин-т (филиал) АНО ВО МГЭУ. - Ставрополь : Логос, 2017. – 91 с. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/>.

7. Международный маркетинг [Электронный ресурс] : учеб. пособие для направления "Менеджмент" и специальности "Маркетинг" / Н. А. Нагапетьянц [и др.] под ред. Н. А. Нагапетьянца. - Документ HTML. - М. : Вузов. учеб. [и др.], 2013. - 291 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=395377>.

8. Моисеева, Н. К. Международный маркетинг и бизнес [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Н. К. Моисеева. - Документ HTML. - М. : КУРС [и др.], 2013. - 270 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=390294>.

9. Сейфуллаева, М. Э. Международный маркетинг [Текст] : учеб. для вузов по специальности "Маркетинг" / М. Э. Сейфуллаева. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 319 с.

10. Хлопяникова, Г. В. Ценообразование во внешней торговле [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Г. В. Хлопяникова. – Брянск : Новый проект, 2017. - 116 с. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/>.

8.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины

Интернет-ресурсы

1. Виртуальная таможня [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://vch.ru/>. - Загл. с экрана.
2. Гарант [Электронный ресурс] : информационно-правовой портал. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/>. - Загл. с экрана.
3. ГЛОБУС ВЭД. Таможенная статистика он-лайн [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://globus-ved.ru>. - Загл. с экрана.
4. ЕЭК. Евразийская Экономическая Комиссия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/>. - Загл. с экрана.
5. КонсультантПлюс [Электронный ресурс] : справочно-правовая система. - Режим доступа: Локальная сеть.
6. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.customs.ru/>. - Загл. с экрана.
7. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru/>. - Загл. с экрана.
8. Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://znanium.com/>. - Загл. с экрана.

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Краткая характеристика применяемого программного обеспечения

№ п/п	Программный продукт	Характеристика	Назначение при освоении дисциплины
1	Microsoft Office	Офисное прикладное программное обеспечение	Для выполнения письменных заданий, разработки презентаций по темам дисциплины, демонстрации слайд-

			лекций
2	Консультант+	Справочная правовая система	Для выполнения письменных заданий

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Для проведения занятий лекционного типа используются специальные помещения - учебные аудитории, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.

Для проведения практических занятий (занятий семинарского типа), групповых и индивидуальных консультаций используются специальные помещения - учебные аудитории, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Для текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения - учебные аудитории, укомплектованные специализированной мебелью, и (или) компьютерные классы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для самостоятельной работы обучающихся используются специальные помещения - учебные аудитории для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

11. Примерная технологическая карта дисциплины

кафедра «Менеджмент»

преподаватель

[illegible]

