

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Антипова Наталья Викторовна
Должность: и.о. директора филиала
Дата подписания: 29.09.2025 17:01:31
Уникальный программный ключ:
fae5412acb1bf810dc69e6bc004ac45622b84b3a

Приложение 6
к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
направленность (профиль) программы
Финансы и кредит

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования**

«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Улан-Баторский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова



Одобрено
На заседании Совета Улан-Баторского
филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Протокол № 12 от 19 июня 2025 г.
Председатель совета
Н.В. Антипова

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по дисциплине Международное ценообразование

| | |
|---|---------------------------|
| Направление подготовки | 38.03.01 Экономика |
| Направленность (профиль) программы | Финансы и кредит |
| Уровень высшего образования | Бакалавриат |

Год начала подготовки – 2025

Улан-Батор – 2025 г.

Оценочные материалы одобрены на заседании междисциплинарной кафедры
протокол № 12 от 19 июня 2025 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по дисциплине **Международное ценообразование**

ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ И ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

| Формируемые компетенции (код и наименование компетенции) | Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора) | Результаты обучения (знания, умения) | Наименование контролируемых разделов и тем |
|---|--|--|--|
| ПК-5 – Способен формировать диапазон цен на товары, работы и услуги | ПК-5.3. Формирует прибыль в составе цены на товары, работы, услуги | <p><i>ПК-5.3. У-1. Умеет</i> рассчитывать показатели рентабельности и норму прибыли</p> <p><i>ПК-5.3. У-2. Умеет</i> калькулировать себестоимость товаров, работ, услуг</p> <p><i>ПК-5.3. У-3. Умеет</i> рассчитывать прямые и косвенные налоги в составе цены</p> | <p>Тема 1. Теоретические основы ценообразования на международном рынке. Мировая цена как объект исследования.</p> <p>Тема 2. Факторы, определяющие уровень и динамику цен на международных рынках.</p> <p>Тема 3. Система цен мирового рынка. Характеристики важнейших видов цен. Методы их анализа.</p> <p>Тема 4. Внешнеторговые цены: методы их формирования, соотношение с национальными и мировыми ценами.</p> <p>Тема 5. Расчет цен на экспортируемую продукцию</p> <p>Тема 6. Расчет цен на импортируемую продукцию</p> |
| | ПК-5.4. Рассчитывает налоги при формировании диапазона цен на товары, работы, услуги | <p><i>ПК-5.4. З-1. Знает</i> гражданское, бюджетное, налоговое, административное, административно – процессуальное законодательство Российской Федерации</p> <p><i>ПК-5.4. У-1. Умеет</i> рассчитывать прямые и косвенные налоги в составе цены</p> | <p>Тема 1. Теоретические основы ценообразования на международном рынке. Мировая цена как объект исследования.</p> <p>Тема 2. Факторы, определяющие уровень и динамику цен на международных рынках.</p> <p>Тема 3. Система цен мирового рынка. Характеристики важнейших видов цен. Методы их анализа.</p> <p>Тема 4. Внешнеторговые цены: методы их формирования,</p> |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | соотношение с национальными и мировыми ценами. Тема 5. Расчет цен на экспортируемую продукцию Тема 6. Расчет цен на импортируемую продукцию |
| | ПК-5.5. Формирует диапазон цен на товары, работы, услуги; осуществляет расчет цен на товар, работы, услуги с учетом соответствующих коэффициентов и нормативов | <p>ПК-5.5. У-1. Умеет использовать различные методы расчета цен на товары, работы, услуги, в том числе затратные методы, рыночные методы, параметрические методы, и информационные интеллектуальные технологии для формирования диапазона цен на товары, работы, услуги</p> <p>ПК-5.5. У-2. Умеет применять соответствующие тарифы, коэффициенты и нормативы для расчета цен на товары, работы, услуги</p> | Тема 4. Внешнеторговые цены: методы их формирования, соотношение с национальными и мировыми ценами. Тема 5. Расчет цен на экспортируемую продукцию Тема 6. Расчет цен на импортируемую продукцию |

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Перечень учебных заданий на аудиторных занятиях _____

Задания для текущего контроля _____

Задания для творческого рейтинга _____

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Структура экзаменационного билета

| Наименование | Максимальное количество баллов |
|---|--------------------------------|
| Вопрос 1. | 13 |
| Вопрос 2. | 15 |
| Практическое задание (расчетно-аналитическое) | 12 |

Задания, включаемые в экзаменационный билет

Типовой перечень вопросов к экзамену:

1. Роль цен в регулировании международного рынка.
2. Теории внешней торговли и соответствующие им модели цен (теория абсолютных преимуществ, теория сравнительных издержек, теория внешнеторговых стратегий ТНК).
3. Понятие цены мирового рынка и требования, которым она должна удовлетворять.
4. Множественность цен мирового рынка. Причины и закономерности.
5. Специфика и условия выбора стратегий стандартных и адаптивных цен при продаже продукции ТНК на международных рынках.
6. Источники ценовой информации по мировым ценам и ее достоверность.
7. Факторы, влияющие на формирование цен мирового рынка.
8. Факторы, влияющие на долгосрочную динамику цен мирового рынка.
9. Факторы, влияющие на краткосрочную динамику цен мирового рынка.
10. Виды мировых цен по учету базисных условий поставки («Инкотермс-2020»).
11. Факторы, предопределяющие выбор условий поставки (по «Инкотермс-2020»).
12. Виды мировых цен в зависимости от типа товара и форм организации торговли. Их сравнительная характеристика по доступности, товарному охвату, соответствию уровню реальной мировой цены.
13. Характеристика и механизм образования цен международных бирж. Их сравнение с другими видами цен.
14. Характеристика и механизм образования цен международных аукционов. Их сравнение с другими видами цен.
15. Характеристика и механизм образования цен международных торгов (тендеров). Их сравнение с другими видами цен.
16. Характеристика справочных, преysкурантных цен и цен предложений. Их соотношение с ценами фактических сделок.
17. Контрактные цены. Их характеристики и основные виды.
18. Виды цен по степени регулирования.
19. Специфика трансфертных цен, используемых в международной торговле.
20. Цели и методы анализа цен мирового рынка. Условия применения сравнительных и расчетных методов анализа мировых цен.
21. Роль цен на экспортируемую и импортируемую продукцию в развитии национальной экономики.
22. Общее и специфическое в подходах к образованию внутренних национальных и внешнеторговых цен. Их взаимосвязь.
23. Методы формирования внешнеторговых цен. Специфические особенности и условия применения.

24. Определение, цели и условия использования ценовой стратегии демпинга в международной торговле.
25. Выявление базисной мировой цены с учетом специфики различных групп товаров.
26. Расчет экспортной цены на базе текущей мировой цены. Условия применения и основные этапы формирования цены.
27. Приведение текущей мировой цены к условиям предстоящей экспортно-импортной сделки. Цель, методы и основные этапы.
28. Учет коммерческих поправок при приведении текущей мировой цены к условиям предстоящей сделки.
29. Учет поправок на комплектацию и технико-экономические параметры продукции.
30. Выбор оптимальной цены контракта по импорту продукции. Сопоставление цен различных поставщиков.
31. Цели и формы государственного регулирования внешнеторговых цен.
32. Тарифные и нетарифные методы регулирования цен.
33. Таможенные пошлины. Цели взимания и виды.
34. Цель и методы расчета таможенной стоимости.
35. Особенности исчисления ввозных таможенных пошлин.
36. Таможенные платежи как ценообразующий элемент.
37. Учет косвенных налогов во внешнеторговых ценах.
38. Порядок расчета минимально приемлемой для импортера цены продажи импортируемой продукции на национальном рынке.
39. Определение цены национального рынка на импортируемую продукцию. Расчет прибыли импортера.
40. Взаимосвязь внутренних национальных и мировых цен. Их соотношение, характер взаимодействия и динамика.

Типовые расчетно-аналитические задания/задачи:

1. Возможная контрактная цена импортируемой в Россию продукции (на условиях FOB граница экспортера) – 1800 долл. США за единицу продукции; курс доллара равен 60 руб.; ставка импортной пошлины – 15%; таможенный сбор – 100 руб.; ставка НДС – 10%.
Имеет ли смысл для импортера проводить эту сделку, если его расходы от границы контрагента до российской границы составляют 1200 руб., а цена возможной реализации равна 140 тыс. руб. за единицу продукции?
2. Стоимость импортируемой партии продукции по контракту составляет 1000 дол. США (партия - 100 шт.); ставка импортной пошлины составляет 3 евро за одно изделие; таможенные сборы – 0,2%; расходы импортера по реализации всей партии продукции на внутреннем рынке (без НДС) - 2,5 тыс. руб.; ставка НДС - 20%. Использовать официальные курсы валют ЦБ России на дату расчета.
Какова расчетная цена единицы импортируемой продукции? Имеет ли для импортера смысл проводить эту сделку, если цена возможной реализации единицы продукции на внутреннем рынке составляет 600 руб.?
3. Российский импортер решает вопрос о возможной сделке из расчета 1500 долл. за изделие на условиях СІР – таможенная граница импортера. Расходы до границы экспортера равны 200 долл. за изделие; расходы от границы экспортера до российской границы равны 200 долл. за изделие. Ставка импортной таможенной пошлины – 10%, но не менее 15 евро за изделие, таможенный сбор – 70 руб., ставка НДС – 20%; курс: 1 долл. = 60 руб., 1 евро = 75 руб. Является ли эффективной эта сделка для импортера, если цена возможной реализации на внутреннем российском рынке равна 150 тыс. руб.

4. Российское предприятие-производитель экспортирует продукцию. Цена производителя равна 25 тыс. руб. за изделие; ставка НДС – 10%; расходы экспортера за одно изделие по доставке до российской таможни равны 9 тыс. руб.; его расходы от российской границы до границы покупателя – 350 долл. за изделие. Таможенный сбор – 0,3% на единицу продукции; ставка экспортной таможенной пошлины – 50 долл. Возможная контрактная цена одного изделия – 700 долл. за единицу на условиях FOB – таможенная граница РФ. Валютный курс: 60 руб. = 1 долл. Имеет ли смысл экспортеру заключать сделку?

5. Возможная контрактная цена импортируемой в Россию продукции (на условиях CIF граница экспортера) – 1300 долл. США за единицу продукции; курс доллара равен 65 руб.; ставка импортной пошлины – 10%; таможенный сбор – 800 руб.; ставка НДС – 20%.

Имеет ли смысл для импортера проводить эту сделку, если его расходы от границы контрагента до российской границы составляют 1600 руб., а цена возможной реализации равна 120 тыс. руб. за единицу продукции?

6. Российский импортер решает вопрос о возможной сделке из расчета 1000 долл. за изделие на условиях EXW. Расходы до границы экспортера равны 200 долл. за изделие; расходы от границы экспортера до российской границы равны 300 долл. за изделие. Ставка импортной таможенной пошлины – 10%, но не менее 10 евро за изделие, таможенный сбор – 70 руб., ставка НДС – 20%; курс: 1 долл. = 60 руб., 1 евро = 70 руб. Является ли эффективной эта сделка для импортера, если цена возможной реализации на внутреннем российском рынке равна 90 тыс. руб.

7. В контракте установлена цена на условиях СИФ и приведены следующие данные:

- цена на условиях СИФ – 2500 условных единиц,
- стоимость груза – 1300 условных единиц,
- стоимость транспортировки груза – 800 условных единиц,
- стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна - 100 условных единиц,
- стоимость доставки на борт судна и складирования на судне - 100 условных единиц,
- стоимость страхования груза – 50 условных единиц,
- стоимость фрахта – 250 условных единиц.

Определить контрактную цену СФР и FOB.

7. Таможенная стоимость 1000 руб. Таможенная импортная пошлина = 20%. Ставка акциза = 12%. Ставка НДС = 20%. Таможенный сбор = 2,5 руб. Расходы импортера по реализации внутри страны (без НДС) = 170 руб. Цена возможной реализации на внутреннем рынке импортера = 2300 руб. Имеет ли смысл импортеру проводить эту сделку?

8. Себестоимость единицы экспортируемой продукции равна 10 тыс. руб.; приемлемая для производителя рентабельность составляет 25%; товар на внутреннем рынке облагается НДС по ставке 20% и акцизом по ставке 1250 руб./шт; расходы экспортера в расчете на одно изделие по доставке до таможни равны 500 руб.; расчетная величина таможенного сбора составляет 12,5 руб. на единицу; данный экспортируемый товар вывозной пошлиной не облагается. Возможная стоимость контракта за партию из 10 изделий - 5 тыс. дол. США; курс равен 60 руб. за 1 дол. Имеет ли смысл экспортеру заключать сделку?

9. Американская корпорация поставляет сырье для производства кормов английской компании. С 1 января курс фунта стерлингов ожидается поднимется с 2,4 доллара до 2,8 доллара за фунт стерлингов. Сумма невыполненных контрактов американскими экспортерами перед партнерами составляет 40 млн. фунтов стерлингов. Определите, какие доходы или убытки ожидают получить американские экспортеры. Как изменится финансовый результат

американских экспортеров, если по факту курс фунта стерлингов снизится с 2,4 доллара до 2,2 доллара за фунт стерлингов.

11. Показатели сделки по импорту на единицу продукции следующие: таможенная стоимость, переведенная по курсу Банка России, равна 1000 руб.; таможенная импортная пошлина составляет 20%; ставка таможенного сбора – 0,2%; ставка акциза – 5%; НДС – 20%; внутренние расходы импортера без НДС – 150 руб.; цена возможной реализации на внутреннем рынке импортера – 1830 руб. Имеет ли смысл импортеру проводить сделку?

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

| Шкала оценивания | | Формируемые компетенции | Индикатор достижения компетенции | Критерии оценивания | Уровень освоения компетенций |
|--------------------------------|------------------|--|---|--|------------------------------|
| 85 – 100 баллов | «отлично» | ПК-5 – Способен формировать диапазон цен на товары, работы и услуги | ПК-5.3. Формирует прибыль в составе цены на товары, работы, услуги | Умеет верно и в полном объеме: рассчитывать показатели рентабельности и норму прибыли калькулировать себестоимость товаров, работ, услуг рассчитывать прямые и косвенные налоги в составе цены | Продвинутый |
| | | | ПК-5.4. Рассчитывает налоги при формировании диапазона цен на товары, работы, услуги | | |
| | | | ПК-5.5. Формирует диапазон цен на товары, работы, услуги; осуществляет расчет цен на товар, работы, услуги с учетом соответствующих | Умеет верно и в полном объеме: <i>ПК-5.4. У-1.</i> рассчитывать прямые и косвенные налоги в составе цены | |

| | | | | | |
|----------------|----------|---|--|--|------------|
| | | | коэффициентов и нормативов | методы, и информационные интеллектуальные технологии для формирования диапазона цен на товары, работы, услуги применять соответствующие тарифы, коэффициенты и нормативы для расчета цен на товары, работы, услуги | |
| 70 – 84 баллов | «хорошо» | ПК-5 – Способен формировать диапазон цен на товары, работы и услуги | ПК-5.3. Формирует прибыль в составе цены на товары, работы, услуги | Умеет с незначительными замечаниями: рассчитывать показатели рентабельности и норму прибыли калькулировать себестоимость товаров, работ, услуг рассчитывать прямые и косвенные налоги в составе цены | Повышенный |
| | | | ПК-5.4. Рассчитывает налоги при формировании диапазона цен на товары, работы, услуги | Знает с незначительными замечаниями: гражданское, бюджетное, налоговое, административное, административно – процессуальное законодательство Российской Федерации Умеет с незначительными замечаниями: рассчитывать прямые и косвенные налоги в составе цены | |

| | | | | | |
|-----------------------|----------------------------|---|--|--|----------------|
| | | | ПК-5.5. Формирует диапазон цен на товары, работы, услуги; осуществляет расчет цен на товар, работы, услуги с учетом соответствующих коэффициентов и нормативов | Умеет незначительными замечаниями: использовать различные методы расчета цен на товары, работы, услуги, в том числе затратные методы, рыночные методы, параметрические методы, и информационные интеллектуальные технологии для формирования диапазона цен на товары, работы, услуги применять соответствующие тарифы, коэффициенты и нормативы для расчета цен на товары, работы, услуги | |
| 50 – 69 баллов | «удовлетворительно» | ПК-5 – Способен формировать диапазон цен на товары, работы и услуги | ПК-5.3. Формирует прибыль в составе цены на товары, работы, услуги | Умеет на базовом уровне, с ошибками: рассчитывать показатели рентабельности и норму прибыли калькулировать себестоимость товаров, работ, услуг рассчитывать прямые и косвенные налоги в составе цены | Базовый |
| | | | ПК-5.4. Рассчитывает налоги при формировании диапазона цен на товары, работы, услуги | Знает на базовом уровне, с ошибками: гражданское, бюджетное, налоговое, административное, административно – процессуальное законодательство Российской Федерации | |

| | | | | | |
|------------------------|------------------------------|---|--|---|------------------------------------|
| | | | | Умеет на базовом уровне, с ошибками: рассчитывать прямые и косвенные налоги в составе цены | |
| | | | ПК-5.5. Формирует диапазон цен на товары, работы, услуги; осуществляет расчет цен на товар, работы, услуги с учетом соответствующих коэффициентов и нормативов | Умеет на базовом уровне, с ошибками: использовать различные методы расчета цен на товары, работы, услуги, в том числе затратные методы, рыночные методы, параметрические методы, и информационные технологии для формирования диапазона цен на товары, работы, услуги применять соответствующие тарифы, коэффициенты и нормативы для расчета цен на товары, работы, услуги | |
| менее 50 баллов | «неудовлетворительно» | ПК-5 – Способен формировать диапазон цен на товары, работы и услуги | ПК-5.3. Формирует прибыль в составе цены на товары, работы, услуги | Не умеет на базовом уровне: рассчитывать показатели рентабельности и норму прибыли калькулировать себестоимость товаров, работ, услуг рассчитывать прямые и косвенные налоги в составе цены | Компетенции не сформированы |
| | | | ПК-5.4. Рассчитывает налоги при формировании диапазона цен на товары, работы, услуги | Не знает на базовом уровне: гражданское, бюджетное, налоговое, административное, административно – процессуальное законодательство Российской Федерации | |

| | | | | | |
|--|--|--|---|--|--|
| | | | | <p>Не умеет на базовом уровне: рассчитывать прямые и косвенные налоги в составе цены</p> | |
| | | | <p>ПК-5.5. Формирует диапазон цен на товары, работы, услуги; осуществляет расчет цен на товар, работы, услуги с учетом соответствующих коэффициентов и нормативов</p> | <p>Не умеет на базовом уровне: использовать различные методы расчета цен на товары, работы, услуги, в том числе затратные методы, рыночные методы, параметрические методы, и информационные интеллектуальные технологии для формирования диапазона цен на товары, работы, услуги применять соответствующие тарифы, коэффициенты и нормативы для расчета цен на товары, работы, услуги</p> | |