

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гриб Владислав Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 27.05.2026 07:32:52
Уникальный программный ключ:
637517d24e103c3db032acf37e839d98ec1c5bb2f5eb89c29abfcd7f43985447



**Образовательное частное учреждение высшего образования
«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А.С. ГРИБОЕДОВА»
(ИМПЭ им. А.С. Грибоедова)**

**ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ, ЛИДЕРСТВА И
МЕНЕДЖМЕНТА**

УТВЕРЖДАЮ
Директор института
международной экономики,
лидерства и менеджмента
А.А. Панарин
«23» декабря 2024г.



ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по учебной дисциплине:
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Специальность
38.05.02 Таможенное дело

Специализация:
Таможенные платежи и валютный контроль

Квалификация (степень):
специалист таможенного дела

Формы обучения:
очная, заочная

Москва

Фонд оценочных средств для дисциплины «Ценообразование во внешней торговле». Направление подготовки 38.05.02 Таможенное дело, направленность (профиль): «Таможенные платежи и валютный контроль» / Т. Л. Мищенко. – М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова

Фонд оценочных средств является неотъемлемой частью рабочей программы дисциплины.

Разработчик: Т. Л. Мищенко

Заведующий кафедрой.  / Т.В. Новикова

1. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Настоящий Фонд оценочных средств (ФОС) по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле» является неотъемлемым приложением к рабочей программе дисциплины (РПД) «Ценообразование во внешней торговле». На данный ФОС распространяются все реквизиты утверждения, представленные в РПД по данной дисциплине.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Для определения качества освоения обучающимися учебного материала по дисциплине используются следующие оценочные средства:

№ п/п	Оценочное средство	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	Тестирование	Вид контроля, позволяющий оценить изученный теоретический материал.	Вопросы для проведения тестирования
2	Практические задания	Вид контроля, позволяющий оценить умение обучающегося применять осваиваемую компетенцию в практических ситуациях и при решении производственных задач	Задания к практическому занятию
3	Контрольная работа	Вид контроля, позволяющий определить результат освоения компетенций по дисциплине в рамках рассматриваемой темы, оцениваемый с помощью соответствующих индикаторов достижения компетенций	Задания контрольной работы
4	Самостоятельная работа	Вид контроля, позволяющий оценить проработку теоретического материала, изучение рекомендуемой литературы, выполнение практико-ориентированных заданий (заполнение таблиц, проведение сравнительного анализа, составление схем и др.), решение практических задач, создание презентаций, написание рефератов, подборку нормативного и иного материала и выполнение других заданий	Задания самостоятельной работы
5	Курсовая работа	Вид контроля, позволяющий выявить степень владения базовыми знаниями, умениями и навыками, необходимыми для обучения, и определить уровень владения новым материалом	Индивидуальные задания (темы) для курсовой работы

6	Зачет/Зачет оценкой/Экзамен	с	Вид контроля, позволяющий выявить степень овладения знаниями, умениями и навыками, необходимыми для дальнейшего освоения образовательной программы подготовки	Вопросы для подготовки к зачету/зачету с оценкой/экзамену
---	--------------------------------	---	--	--

3. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЕ

3.1. Сопроводительная информация.

Разработчик	Г. Л. Мищенко
Кафедра	Аудита, финансов и кредита
Наименование дисциплины	Ценообразование во внешней торговле
Факультет / институт	Институт международной экономики, лидерства и менеджмента
Направление подготовки / специальность	38.05.02 Таможенное дело
Количество вопросов в оценочных заданиях (диапазон)	От 20 до 40
Общее время тестирования (мин)	90
Общее количество вопросов/заданий в ФОС	40
Размещенность на сайте Университета примерного перечня вопросов, заданий ФОС – для подготовки обучающихся к прохождению оценки (да / нет)	Да

3.2. Характеристика оцениваемых компетенций.

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК- 1.	Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования
		ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности

4. СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

4.1. ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ.

Тесты содержат набор вопросов, в полном объеме охватывающие изученный теоретический материал по указанной теме (индикаторы ЗНАТЬ). Выполнение тестов позволяет определить результат освоения компетенций по дисциплине в рамках рассматриваемой темы, оцениваемый с помощью соответствующих индикаторов достижения компетенций. Индивидуальный тестовый сеанс для каждого обучающегося

формируется по специальному алгоритму, обеспечивающему заданную тематическую структуру и пропорциональное наличие вопросов разного типа и сложности.

При формировании тестов необходимо использовать задания следующих типов:

Тип задания 1. Задания закрытого типа на установление соответствия.

Тип задания 2. Задания закрытого типа на установление последовательности.

Тип задания 3. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор одного правильного ответа из предложенных.

Тип задания 4. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор нескольких ответов из предложенных.

Тип задания 5. Задания открытого типа с развернутым ответом.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме								
Тема 1. Основные теоретические концепции цены	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	1. Какая из перечисленных теорий в основе цены рассматривает субъективную оценку товара потребителем? А) Трудовая теория стоимости. Б) Теория издержек производства. В) Теория предельной полезности. Г) Теория рыночного равновесия. Ключ к заданию: В) Обоснование: Теория предельной полезности, в отличие от трудовой теории стоимости, которая объективно определяет стоимость затратами труда, рассматривает ценность (а значит, и цену) товара как производную от его субъективной полезности для конкретного потребителя и степени насыщения его потребности. 2. Что означает коэффициент эластичности спроса по цене $E_d = -1,5$? А) Спрос неэластичен: при росте цены на 1 % спрос снижается менее, чем на 1 %. Б) Спрос эластичен: при росте цены на 1 % спрос снижается более, чем на 1%. В) Спрос имеет единичную эластичность Г) Спрос абсолютно неэластичен: изменение цены не влияет на объем спроса. Ключ к заданию: Б) Обоснование: Коэффициент указывает на эластичный спрос: процентное снижение спроса превышает процентное повышение цены. 3. Кривая предложения имеет восходящий (положительный) наклон, потому что: А) Потребители готовы купить больше товара по низкой цене. Б) Рост цены дает производителям стимул и возможность увеличивать объем производства. В) Снижение цены приводит к эффекту замещения. Г) Неценовые факторы оказывают влияние на объем предложения. Ключ к заданию: Б) Обоснование: Положительный наклон кривой предложения отражает прямую зависимость между ценой и объемом предложения. Чем выше цена, тем больше выручка и потенциальная прибыль производителя, что стимулирует его расширять производство и выводить на рынок больше товара.								
Тема 2. Виды и функции цен	ПК-1. Способен организовать работу субъектов	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты,	1. Установите соответствие между экономическими функциями цены и их содержанием: <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Функция</th><th colspan="2">Содержание функции</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>А.</td><td>Учетная</td><td>1.</td><td>Воздействие цены на производство и</td></tr> </tbody> </table>	Функция		Содержание функции		А.	Учетная	1.	Воздействие цены на производство и
Функция		Содержание функции									
А.	Учетная	1.	Воздействие цены на производство и								

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме										
	внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования				потребление товаров, способствующее рациональному использованию ограниченных ресурсов.							
			Б.	Стимулирующая	2.	Способность цены отражать общественно необходимые затраты труда на производство товара.							
			В.	Распределительная	3.	Перераспределение национального дохода между отраслями, секторами экономики, регионами и социальными группами.							
			Г.	Функция сбалансирования спроса и предложения	4.	Использование цены как инструмента для достижения баланса между производством и потреблением.							
			Ключ к заданию:										
				<table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr><tr><td>2</td><td>1</td><td>3</td><td>4</td></tr></table>		А	Б	В	Г	2	1	3	4
А	Б	В	Г										
2	1	3	4										
2. Раскройте понятие «цена потребления». Приведите пример, показывающий, как она отличается от розничной цены товара.													
Ключ к заданию: в ответе необходимо отразить то, что цена потребления – это совокупные затраты потребителя на приобретение и использование товара в течение всего срока службы, включая саму розничную цену, расходы на эксплуатацию (электроэнергия, топливо), обслуживание и ремонт, утилизацию и т.д. К примеру, розничная цена на автомобиль – это цена покупки автомобиля в автосалоне, а цена потребления будет включать все доп расходы на владение автомобилем (топливо, страховка, обслуживание и т.д.).													
3. Выберите все элементы, входящие в состав розничной цены.													
А) Оптовая цена предприятия.													
Б) НДС.													
В) Акциз (если товар подакцизный).													
Г) Транспортная составляющая.													
Д) Торговая наценка.													
Ключ к заданию: А, Б, В, Г, Д.													
Обоснование: Розничная цена формируется из:													

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме																				
			оптовой цены изготовителя (А), по которой был закуплен товар; НДС (Б) и акцизов (В), если они применяются к данным товарам; транспортных и складских издержек (Г) на хранение товаров; торговой наценки (Д), покрывающей расходы и прибыль розничного продавца.																				
Тема 3. Регулирование цен	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	1. Какие из перечисленных цен относятся к регулируемым государством в современной российской практике? Выберите несколько вариантов. А) Цена на стиральный порошок в сетевом супермаркете. Б) Тариф на электроэнергию для населения. В) Цена на автомобиль иностранного производства. Г) Цена на природный газ, поставляемый на внутренний рынок. Д) Тариф на проезд в московском Метрополитене. Ключ к заданию: Б, Г, Д Обоснование: Государство регулирует цены в естественных монополиях и на социально значимые товары и услуги. Тарифы на электроэнергию (Б) и газ (Г) устанавливаются/ограничиваются ФАС и другими органами. Тарифы на проезд в метро (Д) регулируются Правительством Москвы. Цены на стиральный порошок (А) и импортные автомобили (В) по умолчанию являются свободными и формируются рынком. 2. Установите соответствие между методами государственного регулирования цен и их характеристиками: <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Метод</th><th colspan="2">Характеристика</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>А.</td><td>Фиксированные цены</td><td>1.</td><td>Ограничение прибыли продавца в процентном соотношении к себестоимости.</td></tr> <tr> <td>Б.</td><td>Цены «пола»</td><td>2.</td><td>Жёстко заданная цена, обязательная для всех участников рынка.</td></tr> <tr> <td>В.</td><td>Установление предельного уровня рентабельности</td><td>3.</td><td>Минимально допустимая цена, ниже которой продавец не может продавать товар.</td></tr> <tr> <td>Г.</td><td>Цены «потолка»</td><td>4.</td><td>Максимально допустимая цена, выше которой продавец не может устанавливать стоимость товара.</td></tr> </tbody> </table>	Метод		Характеристика		А.	Фиксированные цены	1.	Ограничение прибыли продавца в процентном соотношении к себестоимости.	Б.	Цены «пола»	2.	Жёстко заданная цена, обязательная для всех участников рынка.	В.	Установление предельного уровня рентабельности	3.	Минимально допустимая цена, ниже которой продавец не может продавать товар.	Г.	Цены «потолка»	4.	Максимально допустимая цена, выше которой продавец не может устанавливать стоимость товара.
Метод		Характеристика																					
А.	Фиксированные цены	1.	Ограничение прибыли продавца в процентном соотношении к себестоимости.																				
Б.	Цены «пола»	2.	Жёстко заданная цена, обязательная для всех участников рынка.																				
В.	Установление предельного уровня рентабельности	3.	Минимально допустимая цена, ниже которой продавец не может продавать товар.																				
Г.	Цены «потолка»	4.	Максимально допустимая цена, выше которой продавец не может устанавливать стоимость товара.																				

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме																												
			Ключ к заданию: <table> <tr> <td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr> <tr> <td>2</td><td>3</td><td>1</td><td>4</td></tr> </table> 3. Какой из перечисленных инструментов относится к косвенным методам государственного регулирования цен? А) Установление фиксированных цен на социально значимые товары. Б) Введение предельных торговых надбавок. В) Изменение ставки НДС. Г) Регламентация уровня рентабельности предприятий. Ключ к заданию: В). Обоснование: Косвенные методы воздействуют на цены через изменение макроэкономических условий, а не через прямое установление ценовых параметров. Изменение ставки НДС влияет на себестоимость и конечную цену товара, но не задаёт её жёстко.	А	Б	В	Г	2	3	1	4																				
А	Б	В	Г																												
2	3	1	4																												
Тема 4. Ценообразование и структура рынка	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	1. Установите соответствие между типом рынка и характерной для него особенностью ценообразования: <table> <tr> <th colspan="2">Тип рынка</th><th colspan="2">Особенность</th></tr> <tr> <td>А.</td><td>Совершенная конкуренция</td><td>1.</td><td>Цена формируется под сильным влиянием бренда и дифференциации продукта, большая роль неценовой конкуренции</td></tr> <tr> <td>Б.</td><td>Монополистическая конкуренция</td><td>2.</td><td>Цена практически полностью определяется рынком (спросом и предложением)</td></tr> <tr> <td>В.</td><td>Олигополия</td><td>3.</td><td>Цена зависит от стратегий нескольких крупных игроков, возможны ценовые войны и сговоры</td></tr> <tr> <td>Г.</td><td>Монополия</td><td>4.</td><td>Высокий риск ценовой дискриминации и злоупотребления доминирующим положением</td></tr> </table> Ключ к заданию: <table> <tr> <td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr> <tr> <td>2</td><td>1</td><td>3</td><td>4</td></tr> </table>	Тип рынка		Особенность		А.	Совершенная конкуренция	1.	Цена формируется под сильным влиянием бренда и дифференциации продукта, большая роль неценовой конкуренции	Б.	Монополистическая конкуренция	2.	Цена практически полностью определяется рынком (спросом и предложением)	В.	Олигополия	3.	Цена зависит от стратегий нескольких крупных игроков, возможны ценовые войны и сговоры	Г.	Монополия	4.	Высокий риск ценовой дискриминации и злоупотребления доминирующим положением	А	Б	В	Г	2	1	3	4
Тип рынка		Особенность																													
А.	Совершенная конкуренция	1.	Цена формируется под сильным влиянием бренда и дифференциации продукта, большая роль неценовой конкуренции																												
Б.	Монополистическая конкуренция	2.	Цена практически полностью определяется рынком (спросом и предложением)																												
В.	Олигополия	3.	Цена зависит от стратегий нескольких крупных игроков, возможны ценовые войны и сговоры																												
Г.	Монополия	4.	Высокий риск ценовой дискриминации и злоупотребления доминирующим положением																												
А	Б	В	Г																												
2	1	3	4																												

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			2. Какие из следующих утверждений характеризуют особенности формирования себестоимости в условиях рынка в отличие от плановой экономики? Выберите два верных ответа. А) Основной принцип – максимально возможное отражение полных затрат для исчисления точной фактической себестоимости. Б) Себестоимость служит основой для определения нижней границы цены и используется в управленческом учете для принятия решений. В) Состав затрат, включаемых в себестоимость, строго регламентирован едиными для всех отраслей методическими указаниями. Г) Широко применяются методы директ-костинга и АВС-костинга для более эффективного управления затратами. Д) Основная цель калькулирования – выполнение государственного плана по снижению себестоимости. Ключ к заданию: Б, Г Обоснование: Вариант А характерен для любого учета, вариант В – признак плановой экономики, вариант Д – прямая характеристика плановой системы. 3. Расположите типы рынков в порядке убывания рыночной власти отдельной фирмы (от наибольшей к наименьшей). А) Монополистическая конкуренция Б) Совершенная конкуренция В) Чистая монополия Г) Олигополия Ключ к заданию: В, Г, А, Б
Тема 5. Ценовая политика предприятия	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления	1. Что необходимо сделать производителю товара с высокоэластичным спросом, если он желает увеличить выручку? Ключ к заданию: поскольку спрос на данный товар высокоэластичный, при снижении цены он должен резко увеличиться. Следовательно, производителю необходимо снизить цену для увеличения выручки. 2. Какой фактор не относится к внешним факторам ценообразования? а) уровень конкуренции на рынке; б) изменения в налоговом законодательстве;

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
		документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	в) себестоимость производства; г) покупательная способность населения. Ключ к заданию: в) Обоснование: Себестоимость производства — это внутренний фактор, который зависит от деятельности самой компании (затраты на сырьё, зарплату, амортизацию и т. п.). Остальные варианты — внешние факторы 3. Какие типы скидок относятся к оптовым? Выберите все верные варианты. а) скидка за объём разовой закупки; б) сезонная скидка; в) ступенчатая скидка; г) кумулятивная скидка; д) скидка для постоянных клиентов. Ключ к заданию: а), в), г). Обоснование: варианты б) и д) не зависят от объемов покупки, сезонная скидка основана на изменениях спроса в зависимости от времен года, скидка для постоянных клиентов основана на лояльности, а не на объемах.
Тема 6. Ценовые стратегии предприятия	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	1. Расположите стадии «жизненного цикла товара» (ЖЦТ) в правильной последовательности: а) зрелость; б) внедрение; в) спад; г) рост. Ключ к заданию: б), г), а), в). 2. Какие из перечисленных факторов являются ключевыми для успешного применения стратегии премиального ценообразования? Выберите несколько вариантов. А) Высокая эластичность спроса по цене. Б) Уникальность товара и его воспринимаемая ценность. В) Наличие сильного бренда и репутации. Г) Низкий уровень конкуренции на рынке. Д) Ориентация на массового, чувствительного к цене потребителя. Ключ к заданию: Б), В), Г) Обоснование: варианты А) и Д) не подходят, так как эта стратегия, наоборот, рассчитана на повышение цены до верхнего предела, что должно привести к спросу у определенного

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			узкого круга покупателей, готовых переплачивать за премиальный статус товара. 3. Установите правильную последовательность действий при применении сезонной скидки: а) анализ динамики продаж за предыдущие сезоны; б) утверждение размера скидки и периода её действия; в) подведение итогов и оценка эффективности скидки. г) информирование клиентов о предстоящей скидке; д) мониторинг объёмов продаж в период действия скидки; Ключ к заданию: а), б), г), д), в)
Тема 7. Методы ценообразования	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	1. Какой метод ценообразования применяется при выходе на рынок с инновационным товаром, обладающим уникальными свойствами? А) Цена «проникновения на рынок». Б) Цена «снятия сливок». В) Цена следования за лидером. Г) Гибкая цена. Ключ к заданию: Б) Обоснование: Цена «снятия сливок» предполагает установление высокой начальной цены на инновационный товар с уникальными характеристиками, чтобы максимизировать прибыль на этапе первоначального спроса. Остальные варианты не подходят для нового уникального товара (проникновение на рынок предполагает, наоборот, низкую цену, иные подходы предполагают наличие конкурентов). 2. Расположите в правильной последовательности этапы формирования цены на основе полных издержек: а) расчёт полной себестоимости единицы продукции; б) определение планируемой прибыли; в) корректировка рыночной цены с учётом конкуренции и иных факторов; г) суммирование прямых и косвенных затрат; д) добавление наценки к себестоимости. Ключ к заданию: г), а), б), д), в). 3. Какая цель является ключевой при определении цены для целей налогообложения (в контексте трансфертного ценообразования)?

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			А) Максимизация прибыли компании. Б) Соблюдение требований налогового законодательства и предотвращение занижения налоговой базы. В) Поддержание конкурентоспособности на рынке. Г) Обеспечение равной рентабельности всех подразделений компании. Выберите правильный ответ и объясните, почему он верен (2–3 предложения). Ключ к заданию: Б) Обоснование: При определении трансфертных цен для целей налогообложения главная задача – обеспечить, чтобы цены между взаимозависимыми лицами соответствовали принципу «вытянутой руки», то есть были такими же, как между независимыми сторонами. Это необходимо для предотвращения искусственного перераспределения прибыли между юрисдикциями с разными налоговыми ставками и для корректного расчёта налогооблагаемой базы в каждой стране.
Тема 8. Методология и практика управления затратами и ценами на предприятии	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	1. Что является главным отличием ценностного ценообразования от затратного? А. В ценностном методе цена определяется исключительно издержками. Б. Ценностное ценообразование ориентируется на восприятие ценности товара покупателем. В. Затратное ценообразование всегда даёт более высокую цену. Г. Ценностное ценообразование не учитывает конкуренцию. Ключ к заданию: Б. Обоснование: Ценностное ценообразование ставит в центр восприятие ценности товара потребителем и его готовность платить, тогда как затратное опирается на издержки производства. 2. Какое из перечисленных утверждений НЕ ВЕРНО для затратного подхода к ценообразованию? А) Основным ориентиром при установлении цены являются издержки производства. Б) Гарантирует покрытие постоянных и переменных издержек. В) Позволяет максимизировать прибыль за счёт учёта эластичности спроса по цене. Г) Игнорирует такие факторы, как воспринимаемая ценность товара и ценовая политика конкурентов. Ключ к заданию: В) Обоснование: Основными принципами затратного подхода является учёт в цене только издержек на производство товара, при этом иные рыночные факторы (спрос, конкуренты,

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме																												
			ценность) игнорируются. 3. Установите правильную последовательность этапов анализа безубыточности при планировании запуска нового продукта: А) Прогнозирование постоянных и переменных затрат, связанных с новым продуктом. Б) Расчет точки безубыточности в денежном и натуральном выражении. В) Принятие решения о целесообразности запуска на основе сравнения точки безубыточности с прогнозируемым объемом продаж. Г) Формирование ценовой стратегии и определение предполагаемой цены продажи. Ключ к заданию: А), Г), Б), В)																												
Тема 9. Отраслевые особенности ценообразования	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	1. Установите соответствие между отраслью/сегментом рынка и ключевой особенностью её ценообразования: <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Отрасль</th><th colspan="2">Особенность</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>А.</td><td>Рынок ценных бумаг</td><td>1.</td><td>Высокая доля переменных издержек (сырьё, логистика), зависимость от мировых котировок и геополитики.</td></tr> <tr> <td>Б.</td><td>Топливо-энергетический комплекс</td><td>2.</td><td>Цена формируется на основе аукционных механизмов, спроса и предложения, волатильности рынка, рейтингов эмитентов.</td></tr> <tr> <td>В.</td><td>Строительство</td><td>3.</td><td>Динамическое ценообразование с учётом времени суток, сезона, загрузки, конкуренции; тарифы часто регулируются государством.</td></tr> <tr> <td>Г.</td><td>Транспортные услуги</td><td>4.</td><td>Преобладание затратного метода с учётом сметной стоимости, длительные сроки реализации, влияние госрегулирования.</td></tr> </tbody> </table> Ключ к заданию: <table border="1"> <thead> <tr> <th>А</th><th>Б</th><th>В</th><th>Г</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2</td><td>1</td><td>4</td><td>3</td></tr> </tbody> </table> 2. Опишите специфику ценообразования на рынке страховых услуг на примере ОСАГО и страхования жизни. Ключ к заданию: в ответе необходимо указать следующие особенности. Для ОСАГО	Отрасль		Особенность		А.	Рынок ценных бумаг	1.	Высокая доля переменных издержек (сырьё, логистика), зависимость от мировых котировок и геополитики.	Б.	Топливо-энергетический комплекс	2.	Цена формируется на основе аукционных механизмов, спроса и предложения, волатильности рынка, рейтингов эмитентов.	В.	Строительство	3.	Динамическое ценообразование с учётом времени суток, сезона, загрузки, конкуренции; тарифы часто регулируются государством.	Г.	Транспортные услуги	4.	Преобладание затратного метода с учётом сметной стоимости, длительные сроки реализации, влияние госрегулирования.	А	Б	В	Г	2	1	4	3
Отрасль		Особенность																													
А.	Рынок ценных бумаг	1.	Высокая доля переменных издержек (сырьё, логистика), зависимость от мировых котировок и геополитики.																												
Б.	Топливо-энергетический комплекс	2.	Цена формируется на основе аукционных механизмов, спроса и предложения, волатильности рынка, рейтингов эмитентов.																												
В.	Строительство	3.	Динамическое ценообразование с учётом времени суток, сезона, загрузки, конкуренции; тарифы часто регулируются государством.																												
Г.	Транспортные услуги	4.	Преобладание затратного метода с учётом сметной стоимости, длительные сроки реализации, влияние госрегулирования.																												
А	Б	В	Г																												
2	1	4	3																												

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме																
			государством регулируются базовые ставки, а итоговый тариф зависит от региона, мощности авто, стажа водителя, стажа безаварийной езды. Для страхования жизни тариф зависит от возраста, здоровья, срока договора; также проводится актуарный расчет на основе статистических данных об ожидаемой продолжительности жизни. 3. Что является главной особенностью ценообразования на рынке технологий и ноу-хау? А) Ориентация на себестоимость разработки. Б) Ценообразование на основе ожидаемой экономической выгоды покупателя. В) Жёсткое госрегулирование цен. Г) Использование стандартных отраслевых прайс-листов. Ключ к заданию: Б) Обоснование: Технологии и ноу-хау создают уникальную ценность: их цена определяется не издержками разработчика, а тем, какую экономию или прибыль они принесут покупателю, поэтому стандартный прайс-лист так же не подойдет. Цена отражает долю от будущей выгоды клиента. Государством цены на ноу-хау не регулируются.																
Тема 10. Цены в ВЭД	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	1. Установите соответствие между понятием и его определением. <table border="1"> <thead> <tr> <th></th><th>Понятие</th><th></th><th>Определение</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>А</td><td>Цена мирового рынка</td><td>1</td><td>Фактическая цена сделки, по которой товар продан или куплен в соответствии с внешнеторговым контрактом.</td></tr> <tr> <td>Б</td><td>Контрактная цена</td><td>2</td><td>Стоимостная, физическая или иная характеристика объекта оценки, определенная независимым оценщиком и оформленная в виде отчета.</td></tr> <tr> <td>В</td><td>Таможенная стоимость</td><td>3</td><td>Цена, по которой осуществляются крупные коммерческие сделки в основных центрах мировой торговли с платежом в свободно конвертируемой валюте.</td></tr> </tbody> </table>		Понятие		Определение	А	Цена мирового рынка	1	Фактическая цена сделки, по которой товар продан или куплен в соответствии с внешнеторговым контрактом.	Б	Контрактная цена	2	Стоимостная, физическая или иная характеристика объекта оценки, определенная независимым оценщиком и оформленная в виде отчета.	В	Таможенная стоимость	3	Цена, по которой осуществляются крупные коммерческие сделки в основных центрах мировой торговли с платежом в свободно конвертируемой валюте.
	Понятие		Определение																
А	Цена мирового рынка	1	Фактическая цена сделки, по которой товар продан или куплен в соответствии с внешнеторговым контрактом.																
Б	Контрактная цена	2	Стоимостная, физическая или иная характеристика объекта оценки, определенная независимым оценщиком и оформленная в виде отчета.																
В	Таможенная стоимость	3	Цена, по которой осуществляются крупные коммерческие сделки в основных центрах мировой торговли с платежом в свободно конвертируемой валюте.																

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме												
			<table border="1"> <tr> <td>Г</td><td>Отчет об оценке</td><td>4</td><td>Стоимость товара, на основе которой рассчитывают таможенные платежи для ввоза продукции на территорию государства. От этой величины зависят пошлины, налоги и иные таможенные сборы.</td></tr> </table> Ключ к заданию: <table border="1"> <tr> <td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr> <tr> <td>3</td><td>1</td><td>4</td><td>2</td></tr> </table> 2. Какой метод является приоритетным для определения таможенной стоимости ввозимых товаров в РФ и странах ЕАЭС? А) Метод на основе вычитания стоимости. Б) Метод по цене сделки с ввозимыми товарами. В) Метод на основе сложения стоимости. Г) Резервный метод. Ключ к заданию: Б) Обоснование: Согласно ТК ЕАЭС (ст. 39), основным методом определения таможенной стоимости является цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товар при его пересечении границы. Этот метод прямо отражает рыночную стоимость товара и минимизирует субъективность. Остальные методы (вычитания, сложения, резервный) применяются только при невозможности использования основного. 3. Какие элементы обычно включаются в контрактную цену при условии поставки СИФ (CIF)? Выберите все верные варианты. А) Стоимость товара на заводе-поставщике. Б) Расходы на упаковку и погрузку на транспортное средство. В) Стоимость фрахта до порта назначения. Г) Страховка груза на время перевозки. Д) Расходы на таможенное оформление в стране импорта. Е) Расходы на разгрузку в порту назначения. Ключ к заданию: А, Б, В, Г. Обоснование: Таможенное оформление в стране импорта и разгрузка в порту назначения – это обязанности не продавца, а покупателя, которые не входят в CIF.	Г	Отчет об оценке	4	Стоимость товара, на основе которой рассчитывают таможенные платежи для ввоза продукции на территорию государства. От этой величины зависят пошлины, налоги и иные таможенные сборы.	А	Б	В	Г	3	1	4	2
Г	Отчет об оценке	4	Стоимость товара, на основе которой рассчитывают таможенные платежи для ввоза продукции на территорию государства. От этой величины зависят пошлины, налоги и иные таможенные сборы.												
А	Б	В	Г												
3	1	4	2												

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
Тема 11. Новаторские концепции ценообразования	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	1. Крупная сеть супермаркетов в преддверии зимних праздников запускает акцию: «При покупке подарочного набора сырокопченых колбас премиум-класса получите скидку 50% на фирменный соус для мяса». Какой тип скидки и в рамках какой ценовой стратегии используется в данной акции? А) Накопительная (кумулятивная) скидка в рамках стратегии дифференцированного ценообразования. Б) Комплексная (пакетная) скидка в рамках стратегии ассортиментного ценообразования. В) Бонусная (подарочная) скидка в рамках стратегии премиального ценообразования. Г) Сезонная скидка в рамках стратегии ценового прорыва. Ключ к заданию: Б) Обоснование: Данная акция – пример ассортиментного ценообразования. Сеть стимулирует покупку дополняющих товаров из своего ассортимента. Прибыль от продажи основного товара (подарочного набора) частично "субсидирует" скидку на сопутствующий товар. 2. Крупная IT-компания предлагает свой основной программный продукт в трех вариантах: "Базовый" (ограниченный функционал), "Профессиональный" (полный функционал) и "Корпоративный" (полный функционал + персональная поддержка и кастомизация). При этом цена "Профессиональной" версии установлена таким образом, чтобы сделать "Корпоративную" версию максимально привлекательной для крупных клиентов. Какой метод ассортиментного ценообразования используется в данном случае? А) Ценообразование «выше номинала». Б) Ценообразование «приманка». В) Ценообразование в рамках товарной номенклатуры. Г) Ценообразование «комплект». Ключ к заданию: В) Обоснование: Ценообразование в рамках товарной номенклатуры – это установление ценовых ориентиров для разных продуктов внутри одной линии, чтобы подчеркнуть их ценность относительно друг друга. В данном случае "Профессиональная" версия служит ценовым ориентиром, которая делает "Корпоративную" версию визуально более выгодной. 3. Какие из перечисленных факторов являются КРИТИЧЕСКИ ВАЖНЫМИ для успешного внедрения динамического ценообразования в электронной торговле? А) Наличие физических розничных точек.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Б) Возможность сбора и анализа больших данных в реальном времени. В) Высокая доля постоянных затрат в себестоимости. Г) Наличие автоматизированной системы, способной оперативно изменять цены. Ключ к заданию: Б), Г) Обоснование: динамическое ценообразование в электронной торговле требует постоянного сбора и анализа больших объемов данных и автоматизации процесса для оперативного изменения цен. Наличие физических точек, наоборот, усложнит задачу, а доля постоянных затрат не является критически важным условием внедрения.
Тема 12. Статистика цен	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	1. Расположите этапы построения индекса потребительских цен (ИПЦ) в правильной последовательности: А) Расчёт индивидуальных индексов цен по товарам-представителям. Б) Формирование корзины товаров и услуг, репрезентативной для потребления населения. В) Определение весов (долей) каждого товара в общей потребительской корзине. Г) Агрегирование индивидуальных индексов в сводный ИПЦ с учётом весов. Д) Сбор данных о ценах на товары-представители в базовых и отчётных периодах. Ключ к заданию: Б, В, Д, А, Г. 2. В чем состоит главная задача дефлятора ВВП? А) Измерить изменение стоимости жизни типичного городского домохозяйства. Б) Очистить номинальный ВВП (выраженный в текущих ценах) от влияния инфляции и пересчитать его в реальный ВВП (в ценах базового года). В) Рассчитать среднее изменение цен на потребительские товары и услуги, входящие в фиксированную «потребительскую корзину». Г) Определить уровень инфляции только на импортируемые в страну товары. Ключ к заданию: Б) 3. Какой статистический показатель рассчитывается для количественной оценки регулярных и предсказуемых колебаний цен, спроса или предложения, которые повторяются из года в год в один и тот же период (месяц, квартал)? А) Индекс Ласпейреса Б) Трендовый показатель В) Индекс сезонности Г) Дефлятор ВВП

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Ключ к заданию: В) Обоснование: Индекс Ласпейреса – это метод расчета индекса цен для потребительской корзины; трендовый показатель используется для долгосрочных тенденций, а не для регулярных колебаний; Дефлятор ВВП – это макроэкономический показатель, измеряющий изменение цен на <i>всю</i> продукцию, произведенную в стране, и не предназначен для анализа сезонных паттернов.

Критерии оценивания тестового задания:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	от 90 до 100 % правильно выполненных заданий
хорошо	от 70 до 89 % правильно выполненных заданий
удовлетворительно	от 50 до 69 % правильно выполненных заданий
неудовлетворительно	менее 50 % правильно выполненных заданий

4.2 ТИПОВЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Практические задания должны отражать умение обучающегося применять осваиваемую компетенцию в практических ситуациях и при решении производственных задач (индикаторы УМЕТЬ).

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
Тема 1. Основные теоретические концепции цены	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	1. Функции спроса и предложения на товар имеют следующие формулы: - Спрос: $Q_d = 100 - 2P$ - Предложение: $Q_s = 20 + 3P$ Найдите равновесную цену. Варианты ответа: А) 10 Б) 16 В) 20 Г) 100 Ключ к заданию: Б) Решение: для нахождения равновесной цены необходимо приравнять функции спроса и предложения и решить уравнение относительно неизвестной P.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			$100 - 2P = 20 + 3P$ $P = 16$ 2. При цене 400 руб. объём спроса составляет 800 ед. При повышении цены до 450 руб. спрос падает до 700 ед. Рассчитайте коэффициент эластичности спроса по цене и сделайте вывод о типе эластичности. Варианты ответа: А) Спрос эластичный Б) Спрос неэластичный В) Спрос с единичной эластичностью Г) Спрос с нулевой эластичностью Ключ к заданию: В) Решение: $\text{Изменение цены} = (450-400)/400 = 12,5\%$ $\text{Изменение спроса} = (700-800)/800 = -12,5\%$ Спрос имеет единичную эластичность (изменение цены на 1% ведёт к изменению спроса на 1%).
Тема 2. Виды и функции цен	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	1. Студент выбирает между двумя способами подготовки к экзамену: купить учебник за 1200 руб. или заплатить за экспресс-курс за 3500 руб. При подготовке по учебнику ему придется дополнительно потратить 200 руб. на кофе для бодрости, а на курсах предоставляют бесплатные напитки. Время подготовки по учебнику – 40 часов, на курсах – 20 часов. Во время подготовки студент будет вынужден пропускать работу, свой час рабочего времени студент оценивает в 150 руб. Рассчитайте "цену потребления" для каждого варианта и определите, какой вариант для него выгоднее с этой точки зрения. Варианты ответа: А) Покупка учебника выгоднее Б) Цена потребления учебника и курса одинакова В) Экспресс-курс выгоднее Г) Для определения цены потребления недостаточно данных Ключ к заданию: В)

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			Решение: Цена потребления = Прямые затраты (цена товара/услуги) + Сопутствующие затраты. • Вариант А (Учебник): ○ Прямые затраты: 1200 руб. ○ Сопутствующие затраты: (200 руб. на кофе) + (40 часов * 150 руб./час) = 200 + 6000 = 6200 руб. ○ Цена потребления А: 1200 + 6200 = 7400 руб. • Вариант Б (Курсы): ○ Прямые затраты: 3500 руб. ○ Сопутствующие затраты: (0 руб. на напитки) + (20 часов * 150 руб./час) = 0 + 3000 = 3000 руб. ○ Цена потребления Б: 3500 + 3000 = 6500 руб. 2. Себестоимость товара у производителя — 1 200 руб. • Оптовая наценка — 15 %. • Торговая наценка — 20 %. • НДС розничной цены — 20 %. Рассчитайте розничную цену товара. Варианты ответа: А) 1987,20 руб Б) 1656 руб В) 1380 руб Г) 1860 руб Ключ к заданию: А) Решение: 1) первым шагом к цене добавляется оптовая наценка: $1\,200 \times 1,15 = 1\,380$ руб. 2) далее добавляется торговая наценка: $1\,380 \times 1,20 = 1\,656$ руб. 3) последним шагом к итоговой цене добавляется НДС: $1\,656 \times 1,20 = 1\,987,20$ руб.
Тема 3. Регулирование цен	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации;	Фирма продает товар по цене 384 руб за штуку (включая НДС). Ставка НДС составляет 20%. Как изменится цена товара для конечного потребителя, если государство решит повысить ставку НДС до 22%?

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
	деятельности по проведению таможенных операций	оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	Варианты ответа: А) 9 руб 22 коп Б) 6 руб 40 коп. В) 5 руб 11 коп Г) 6 руб 20 коп Ключ к заданию: Б) Решение: Цена без НДС (старая) = Цена с НДС / (1 + 0,20) = 384 руб. / 1,20 = 320 руб. Новая цена с НДС = Цена без НДС × (1 + 0,22) = 320 руб. × 1,22 = 390 руб. 40 коп. Изменение цены = 390 руб 40 коп – 384 руб = 6 руб 40 коп.
Тема 4. Ценообразование и структура рынка	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	На рынке три основных конкурента: • Фирма А: цена — 1125 руб./ед. • Фирма Б: цена — 1 105 руб./ед. • Фирма В: цена — 1 220 руб./ед. Ваша компания планирует войти на рынок. Определите возможную цену продажи, если вы хотите занять позицию «цена-качество» (на уровне среднего конкурента). Варианты ответа: А) 1125 руб Б) 1105 руб В) 1200 руб Г) 1150 руб Ключ к заданию: Г) Решение: Цена среднего конкурента = (1125 + 1105 + 1220)/3 = 1150 руб
Тема 5. Ценовая политика предприятия	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений,	Клиент за текущий год уже закупил у поставщика товар на 800 000 руб. Условия кумулятивной скидки: при объёме закупок от 1 000 000 руб. предоставляется скидка 8 % на всю сумму превышения. Клиент планирует до конца года закупить ещё на 300 000 руб. Рассчитайте размер кумулятивной скидки в рублях. Варианты ответа:

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
		запросов участников внешнеэкономической деятельности	А) 80 000 руб Б) 8 000 руб В) 24 000 руб Г) 88 000 руб Ключ к заданию: Б) Решение: Кумулятивная скидка распространяется только на сумму превышения. Сумма превышения свыше 1 млн руб составит 100 000 руб. Размер скидки: 8 % от 100 000 руб. = $100\,000 \times 0,08 = 8\,000$ руб.
Тема 6. Ценовые стратегии предприятия	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	Предприятие взяло кредит в 1 000 000 руб. на год для покупки сырья. Годовая ставка по кредиту — 15%. Проценты по кредиту включаются в себестоимость продукции. За год предприятие производит и продает 7 500 единиц продукции. Рассчитайте, на сколько рублей увеличится себестоимость единицы продукции из-за включения процентов по кредиту. Варианты ответа: А) 10 руб Б) 15 руб В) 20 руб Г) 25 руб Ключ к заданию: В) Решение: 1. Сумма процентов за год = $1\,000\,000 \text{ руб.} \times 15\% = 150\,000 \text{ руб.}$ 2. Распределение процентов на единицу продукции = $150\,000 \text{ руб.} / 7500 \text{ ед.} = 20 \text{ руб./ед.}$
Тема 7. Методы ценообразования	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников	Компания продаёт товар по цене 400 руб./ед. Переменные затраты на единицу — 250 руб. Постоянные затраты за период — 150 000 руб. Определите: точку безубыточности в денежном выражении. Варианты ответа: А) 400 000 руб Б) 150 000 руб В) 200 000 руб

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
		внешнеэкономической деятельности	Г) 250 000 руб Ключ к заданию: А) Решение: 1. Вычислим маржинальную прибыль на единицу: $400 - 250 = 150$ руб./ед. 2. Найдём точку безубыточности (в единицах): $150\,000 / 150 = 1\,000$ ед. 3. Рассчитаем точку безубыточности (в рублях): $1\,000 \times 400 = 400\,000$ руб.
Тема 8. Методология и практика управления затратами и ценами на предприятии	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	1. Постоянные издержки на производство товара составляют 240 000 руб./мес., переменные издержки на единицу товара — 400 руб. Планируемый объём продаж составляет 600 ед./мес. Предприятие желает получить прибыль 120 000 руб./мес. Рассчитайте цену, обеспечивающую целевую прибыль. Варианты ответа: А) 1000 руб Б) 480 руб В) 600 руб Г) 1600 руб Ключ к заданию: А) Решение: Общие издержки = $240\,000 \text{ руб} + (400 \text{ руб} \times 600 \text{ ед}) = 480\,000 \text{ руб}$ Выручка с прибылью = $480\,000 \text{ руб} + 120\,000 \text{ руб} = 600\,000 \text{ руб}$ Целевая цена единицы продукции = $600\,000 \text{ руб} / 600 \text{ ед} = 1000 \text{ руб}$ 2. Компания «Вектор» производит продукт «Альфа». • Переменные затраты на единицу: 150 руб. • Постоянные затраты за период: 300 000 руб. • Объём производства за период: 2 500 шт. Рассчитайте полную себестоимость единицы продукции. Варианты ответа: А) 150 руб Б) 120 руб В) 200 руб Г) 270 руб

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			Ключ к заданию: Г) Решение: Совокупные постоянные затраты на единицу = 300 000 руб. / 2 500 шт. = 120 руб./шт. Полная себестоимость единицы = Переменные затраты + Постоянные затраты на ед. = 150 руб. + 120 руб. = 270 руб.
Тема 9. Отраслевые особенности ценообразования	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	Пекарня продает буханку хлеба за 50 рублей. Себестоимость буханки хлеба 40 рублей. Главный ингредиент мука составляет ровно половину от всех затрат на его производство. Если цена на муку внезапно выросла на 40%, то на сколько рублей должна подорожать буханка хлеба, чтобы прибыль пекарни (в деньгах с одной буханки) осталась неизменной? Варианты ответа: А) 12 руб Б) 10 руб В) 4 руб Г) 8 руб Ключ к заданию: Г) Решение: Стоимость муки в себестоимости до подорожания: 50% от 40 руб = 20 руб Стоимость муки в себестоимости после подорожания на 40% = 20 руб + 40% = 28 руб. Себестоимость после подорожания муки = 48 руб Прибыль до подорожания муки = 50 руб – 40 руб = 10 руб Чтобы сохранить прибыль на уровне 10 руб с буханки, цена должна составлять 58 руб., т.е. подорожать на 8 руб.
Тема 10. Цены в ВЭД	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	1. Компания закупает товар за рубежом по цене 20 USD за штуку. Импортная пошлина составляет 10% от таможенной стоимости. Ставка НДС — 20%. Затраты на таможенное оформление и доставку до склада компании в России составили 15 рублей за штуку. Курс доллара — 75 руб. Рассчитайте минимальную отпускную цену товара (без учета собственных коммерческих расходов и прибыли компании), при которой покрываются все ввозные затраты. Варианты ответа: А) 1500 руб

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			Б) 1995 руб В) 1650 руб Г) 2000 руб Ключ к заданию: Б) Решение: 1. Таможенная стоимость за шт.: $20 \text{ USD} * 75 \text{ руб./USD} = 1\,500 \text{ руб.}$ 2. Сумма импортной пошлины: $1\,500 \text{ руб.} * 10\% = 150 \text{ руб.}$ 3. Таможенная стоимость с учетом пошлины (база для НДС): $1\,500 \text{ руб.} + 150 \text{ руб.} = 1\,650 \text{ руб.}$ 4. Сумма НДС: $1\,650 \text{ руб.} * 20\% = 330 \text{ руб.}$ 5. Полная себестоимость ввоза 1 шт.: Таможенная стоимость + Пошлина + НДС + Прочие затраты = $1\,500 + 150 + 330 + 15 = 1\,995 \text{ руб.}$ Ответ: Минимальная отпускная цена, покрывающая затраты на ввоз, составляет 1 995 рублей за штуку. 2. Компания импортирует оборудование. Цена сделки, указанная в инвойсе, составляет 50 000 долларов США. Расходы по доставке товара до границы РФ составили 2 000 долларов, а стоимость страховки — 300 долларов. Курс ЦБ РФ на дату регистрации декларации: 1 USD = 70 руб. Рассчитайте таможенную стоимость товара в рублях. Варианты ответов: А) 3 661 000 руб Б) 3 500 000 руб В) 3 640 000 руб Г) 161 000 руб Ключ к заданию: А) Решение: 1. Метод определения таможенной стоимости по цене сделки с ввозимыми товарами включает саму цену сделки, а также расходы на транспортировку и страхование до границы РФ. 2. Таможенная стоимость в валюте: $50\,000 \text{ USD}$ (цена сделки) + $2\,000 \text{ USD}$ (доставка) + 300 USD (страховка) = $52\,300 \text{ USD}$.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			3. Таможенная стоимость в рублях: $52\,300\text{ USD} * 70\text{ руб./USD} = 3\,661\,000\text{ руб.}$
Тема 11. Новаторские концепции ценообразования	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	Компания «СофтЛайн» разработала новый мессенджер. Для быстрого привлечения пользователей используется модель «Фримиум». Бесплатная версия имеет ограничение: отправка не более 100 стикеров в месяц. Премиум-версия снимает это ограничение и стоит 150 рублей в месяц. В текущем месяце приложением пользуются 100 000 человек, из которых 2% оформили подписку. Какой потенциальный месячный доход компания могла бы получить, если бы смогла увеличить конверсию (долю пользователей, покупающих премиум) до 4%? Варианты ответов: А) 1 500 000 руб Б) 300 000 руб В) 750 000 руб Г) 600 000 руб. Ключ к заданию: Г) Решение: Потенциальная выручка при конверсии 4%: Количество платящих пользователей = $100\,000\text{ чел.} * 4\% = 4\,000\text{ чел.}$ Выручка = $4\,000\text{ чел.} * 150\text{ руб./чел.} = 600\,000\text{ руб.}$
Тема 12. Статистика цен	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	В городе был проведен мониторинг цен на картофель в разных типах магазинов: • Супермаркет: 35 руб./кг, объем продаж за день – 200 кг. • Рынок: 40 руб./кг, объем продаж за день – 150 кг. • Магазин у дома: 38 руб./кг, объем продаж за день – 80 кг. Рассчитайте среднюю цену 1 кг картофеля в городе, используя метод средней арифметической взвешенной. Варианты ответов: А) 37 руб 70 коп Б) 37 руб 43 коп В) 37 руб 30 коп Г) 37 руб 21 коп

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			Ключ к заданию: В) Решение: - Общий объем продаж = $200 + 150 + 80 = 430$ кг. - Суммарная выручка всех магазинов = $(35 * 200) + (40 * 150) + (38 * 80) = 7000 + 6000 + 3040 = 16040$ руб. - Средняя цена = Суммарная выручка / Общий объем продаж = $16040 / 430 \approx 37,3$ руб./кг.

Критерии оценивания практических занятий:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи, формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, обосновывает свои суждения и даёт правильные ответы на вопросы преподавателя
хорошо	Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи и формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, но содержание ответов имеют некоторые неточности и требуют уточнения и комментария со стороны преподавателя
удовлетворительно	Выставляется, если обучающийся знает и понимает материал по заданной теме, но изложение неполное, непоследовательное, допускаются неточности в определении понятий, студент не может обосновать свои ответы на уточняющие вопросы преподавателя
неудовлетворительно	Выставляется, если обучающийся допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Делает ошибки в ответах на уточняющие вопросы преподавателя

4.3. ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

Контрольные работы содержат несколько практических заданий по индивидуальным вариантам, в полном объеме охватывающих изученный материал по указанной теме (индикаторы УМЕТЬ). Выполнение контрольных работ позволяет определить результат освоения компетенций по дисциплине в рамках рассматриваемой темы, оцениваемый с помощью соответствующих индикаторов достижения компетенций.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
Тема 5. Ценовая политика предприятия	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	1. Компания выпускает новый гаджет. Себестоимость производства 3000 руб. Компания рассматривает две ценовые стратегии: 1. «Снятие сливок»: установить цену 8000 руб. По прогнозам, по этой цене будет продано 5000 единиц. 2. «Проникновение на рынок»: установить цену 4500 руб. По прогнозам, это позволит продать 20000 единиц. Рассчитайте валовую прибыль компании для каждой стратегии и определите, какая из них прибыльнее. Варианты ответа: А) Обе стратегии приведут к убыткам Б) Стратегия «снятия сливок» более прибыльная В) Стратегия «проникновение на рынок» более прибыльная Г) Обе стратегии принесут одинаковую прибыль Ключ к заданию: В) Решение: 1. Прибыль по стратегии «снятия сливок»: • Выручка = 8000 руб./ед. * 5000 ед. = 40 000 000 руб. • Себестоимость = 3000 руб./ед. * 5000 ед. = 15 000 000 руб. • Валовая прибыль = 40 000 000 - 15 000 000 = 25 000 000 руб. 2. Прибыль по стратегии «проникновения на рынок»: • Выручка = 4500 руб./ед. * 20000 ед. = 90 000 000 руб. • Себестоимость = 3000 руб./ед. * 20000 ед. = 60 000 000 руб. • Валовая прибыль = 90 000 000 - 60 000 000 = 30 000 000 руб. Ответ: Стратегия «проникновения на рынок» прибыльнее (30 млн. руб. против 25 млн. руб.). 2. Себестоимость единицы продукции 4 500 руб. Предприятие планирует рентабельность на уровне 18 %. Рассчитайте оптовую цену изготовителя (отпускную цену).

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
			Варианты ответа: А) 4500 руб Б) 3690 руб В) 4900 руб Г) 5310 руб Ключ к заданию: Г) Решение: 1. Прибыль на единицу: 4500 руб. * 0,18 = 810 руб. 2. Оптовая цена изготовителя: 4500 руб. + 810 руб. = 5310 руб. 3. Компания производит новый продукт. Переменные издержки на производство единицы продукта составляют 3500 руб, постоянные издержки на единицу продукции составляют 2500 руб. Для покупателей установлена цена 15 000 руб./ед. Рассчитайте наценку в процентах к себестоимости. Варианты ответа: А) 200% Б) 150% В) 66,7% Г) 80% Ключ к заданию: Б) Решение: Себестоимость составит сумму всех издержек (3500+2500=6000 руб). Наценка = 15000 руб – 6000 руб = 9000 руб. Наценка в процентах = (9000/6000)*100%=150%
Тема 6. Ценовые стратегии предприятия	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов	1. Постоянные издержки на производство товара составляют 360 000 рублей в месяц. Переменные издержки на единицу товара 550 рублей. Планируемый объём продаж 800 единиц в месяц. Предприятие хочет получать прибыль 180 000 рублей в месяц. Рассчитайте цену, которая позволит достичь этой прибыли. Варианты ответа: А) 1 050 руб.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
		участников внешнеэкономической деятельности	Б) 775 руб. В) 900 руб. Г) 1 200 руб. Ключ к заданию: А) Решение: 1. Общие издержки: 360 000 руб. + (550 руб. × 800 ед.) = 360 000 + 440 000 = 800 000 руб. 2. Выручка, включающая желаемую прибыль: 800 000 руб. + 180 000 руб. = 980 000 руб. 3. Целевая цена: 980 000 руб. / 800 ед. = 1 050 руб. 2. На рынке работают три основных конкурента: • Фирма А продаёт товар по цене 980 руб. за единицу; • Фирма Б по 1 020 руб. за единицу; • Фирма В по 1 150 руб. за единицу. Ваша компания собирается выйти на этот рынок. Определите возможную цену продажи, если вы планируете занять позицию «цена-качество» — то есть установить цену на уровне среднего значения среди конкурентов. Варианты ответа: А) 980 руб. Б) 1 020 руб. В) 1 080 руб. Г) 1 050 руб. Ключ к заданию: Г) Решение: Чтобы найти среднюю цену конкурентов, необходимо сложить их цены и разделить на количество фирм: $(980 + 1\,020 + 1\,150) / 3 = 3\,150 / 3 = 1\,050$ руб. 3. Компания запускает новую модель энергосберегающей светодиодной лампы. На рынке есть лампа-аналог конкурента ценой 300 руб. Новая лампа имеет следующие преимущества: • Срок службы больше, чем у аналога, что экономит потребителю 50 руб. на замене. • Потребляет меньше электроэнергии, экономя 120 руб. за весь срок службы.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
			- Дает более приятный свет, что потребитель субъективно оценивает в 30 руб. - Недостаток: новая лампа менее доступна в магазинах, что оценивается как потеря в 20 руб. Рассчитайте экономическую ценность (ЭЦТ) новой лампы для потребителя Варианты ответа: А) 300 руб Б) 480 руб В) 520 руб Г) 420 руб Ключ к заданию: Б) Решение: - Цена безразличия (цена аналога): 300 руб. - Положительные дифференциальные характеристики (+): $50 + 120 + 30 = 200$ руб. - Отрицательные дифференциальные характеристики (-): 20 руб. - Экономическая ценность товара (ЭЦТ) = Цена безразличия + Положительные - Отрицательные = $300 + 200 - 20 = 480$ руб.
Тема 8. Методология и практика управления затратами и ценами на предприятии	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	1. Клиент за текущий год уже закупил у поставщика товар на 800 000 руб. Условия кумулятивной скидки: при объёме закупок от 1 000 000 руб. предоставляется скидка 8 % на всю сумму превышения. Клиент планирует до конца года закупить ещё на 300 000 руб. Рассчитайте итоговую сумму платежей за текущий год с учетом скидки. Варианты ответа: А) 1 100 000 руб Б) 1 092 000 руб В) 292 000 руб Г) 992 000 руб Ключ к заданию: Б) Решение: Кумулятивная скидка распространяется только на сумму превышения.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
			Сумма превышения свыше 1 млн руб составит 100 000 руб. Размер скидки: 8 % от 100 000 руб. = $100\,000 \times 0,08 = 8\,000$ руб. Итоговая сумма платежей: 1 100 000 руб – 8000 руб = 1 092 000 руб 2. Издательство выпускает книгу. Себестоимость одного экземпляра 150 руб. (переменные издержки). Постоянные издержки на тираж составляют 300 000 руб. Основной рынок – это книжные магазины в крупных городах, вторичный рынок – это онлайн-распродажи и мелкие региональные магазины. На основном рынке цена установлена на уровне 600 руб., по которой планируется продать 1500 экземпляров. Чтобы реализовать оставшийся тираж (500 экземпляров) на вторичном рынке, издательство применяет скидку 40% от цены основного рынка. Рассчитайте общую прибыль издательства от продажи всего тиража (2000 экземпляров). Варианты ответа: А) 1 080 000 руб Б) 600 000 руб В) 480 000 руб Г) 900 000 руб Ключ к заданию: В) Решение: 1) Выручка на основном рынке = 1500 экз * 600 руб = 900 000 руб 2) Цена для вторичного рынка = 600 руб – 40% скидки = 360 руб 3) Выручка на вторичном рынке = 500 экз * 360 руб = 180 000 руб 4) Общие издержки = (150 руб * 2000 экз) + 300 000 руб = 600 000 руб 5) Общая прибыль = 1 080 000 руб – 600 000 руб = 480 000 руб 3. Товар проходит стадии жизненного цикла: 1. Внедрение: цена 4 000 руб./ед. 2. Рост: цена снижается на 15% относительно стадии внедрения. 3. Зрелость: цена снижается ещё на 10% 4. Спад: цена снижается еще на 20% Рассчитайте цену товара в период спада.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
			Варианты ответа: А) 2 448 руб Б) 2 200 руб В) 3 060 руб Г) 3 400 руб Ключ к заданию: А) Решение: 1. Стадия «Рост»: Цена: $4\,000 - 15\% = 3\,400$ руб./ед. 2. Стадия «Зрелость»: Цена: $3\,400 - 10\% = 3\,060$ руб./ед. 3. Стадия «Спад»: Цена: $3\,060 - 20\% = 2\,448$ руб./ед.

Критерии оценивания контрольной работы:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи, формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, обосновывает свои суждения и даёт правильные ответы на вопросы преподавателя
хорошо	Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи и формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, но содержание ответов имеют некоторые неточности и требуют уточнения и комментария со стороны преподавателя.
удовлетворительно	Выставляется, если обучающийся знает и понимает материал по заданной теме, но изложение неполное, непоследовательное, допускаются неточности в определении понятий, студент не может обосновать свои ответы на уточняющие вопросы преподавателя
неудовлетворительно	Выставляется, если обучающийся допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Делает ошибки в ответах на уточняющие вопросы преподавателя

4.4. ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа (индикаторы ЗНАТЬ, УМЕТЬ – на выбор) включает в себя проработку теоретического материала, изучение рекомендуемой литературы, выполнение практико-ориентированных заданий (заполнение таблиц, проведение сравнительного анализа, составление схем и др.), решение практических задач, создание презентаций, написание рефератов, подборка нормативного и иного материала и выполнение других заданий.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовое задание для самостоятельной работы
Тема 1. Основные теоретические концепции цены	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Подготовьте презентацию на тему «Эволюция понятия цены в экономической науке». Отрадите: 1. трактовки цены в трудах классиков экономической теории (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс); 2. подходы к определению цены в неоклассической школе; 3. современные интерпретации понятия цены. Включите схемы и таблицы, сравнивающие ключевые подходы.
Тема 2. Виды и функции цен	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	Изучите тему «Эластичность спроса по цене» и «Эластичность спроса по доходу». Подберите по 3 примера товаров или услуг на каждый тип: • С эластичным спросом по цене • С неэластичным спросом по цене • Спрос с единичной эластичностью по цене • Инфериорные товары • Нормальные товары • Нейтральные товары
Тема 3. Регулирование цен	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому	Составьте таблицу нормативно-правовых актов «Государственное регулирование цен в РФ», включив: • законы и подзаконные акты (например, ФЗ «О защите конкуренции», постановления Правительства); • сферы регулирования (ЖКХ, лекарства, энергоресурсы и др.); • инструменты регулирования (фиксированные цены, предельные надбавки,

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовое задание для самостоятельной работы
	таможенных операций	контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	декларирование цен). Для каждого акта укажите дату принятия и ключевые положения.
Тема 4. Ценообразование и структура рынка	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Заполните сравнительную таблицу «Методы ценообразования в зависимости от типа рынка»: 1. совершенная конкуренция; 2. монополистическая конкуренция; 3. олигополия; 4. монополия. Для каждого типа рынка укажите: • характерные методы ценообразования; • примеры компаний/отраслей; преимущества и ограничения методов.
Тема 5. Ценовая политика предприятия	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	Разработайте план ценовой политики для стартапа, выходящего на рынок с инновационным продуктом (на выбор: гаджет, программное обеспечение, экотовары). Включите: • цели ценовой политики; • выбранные методы ценообразования; • стратегию ценообразования (например, «снятие сливок», проникновение на рынок); • механизмы корректировки цен. Обоснуйте каждый пункт.
Тема 6. Ценовые стратегии предприятия	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок	Заполните сравнительную таблицу для следующих стратегий ценообразования: « Снятие сливок », « Проникновение на рынок », « Ценообразование по психологическому принципу », « Ценообразование по кривой освоения ». Для каждой стратегии опишите: основную цель, тип целевого рынка, ключевые преимущества, основные риски, пример продукта/услуги.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовое задание для самостоятельной работы
	операций	документооборота в организации; особенности ценообразования	
Тема 7. Методы ценообразования	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	Изучите затратный и ценностный методы ценообразования. Приведите по 2 примера различных товаров или услуг, для которых был бы предпочтительным каждый из этих методов. Опишите подробно механизм ценообразования для каждого примера и обоснуйте преимущество выбранного метода.
Тема 8. Методология и практика управления затратами и ценами на предприятии	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Напишите реферат на тему «Методы учёта издержек в ценообразовании», в котором сравнивались бы два разных метода. Раскройте: • суть каждого метода; • преимущества и недостатки; • примеры применения в разных отраслях; влияние на точность расчёта себестоимости и цены.
Тема 9. Отраслевые особенности ценообразования	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих	Выполните аналитический обзор «Системы цен в различных отраслях экономики» (на примере 2–3 отраслей: например, энергетика, розничная торговля, строительство). Для каждой отрасли: • перечислите основные виды применяемых цен; • укажите особенности формирования цен; приведите примеры конкретных ценовых показателей (с источниками).

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовое задание для самостоятельной работы
		предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	
Тема 10. Цены в ВЭД	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Найдите в открытых источниках (например, на сайте Евразийской экономической комиссии) и выпишите основные нормативные акты, регулирующие определение таможенной стоимости товара в РФ.
Тема 11. Новаторские концепции ценообразования	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Подготовьте доклад-презентацию на темы: «Ценообразование в экономике совместного потребления (шеринг-экономика)» или «Freemium (плата за доп функционал) или Subscription (платная подписка): что эффективнее?»
Тема 12. Статистика цен	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и	Найдите на официальном сайте Росстата актуальные данные по ИПЦ и индексу цен производителей (ИЦП) за последний отчетный период (месяц/квартал). Проанализируйте полученные данные. Ответьте на вопросы: - В каких отраслях/сегментах наблюдался наибольший и наименьший рост цен? - Сравните динамику ИПЦ и ИЦП. Что опережало в росте: потребительские или производственные цены? О чем это может свидетельствовать?

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовое задание для самостоятельной работы
	таможенных операций	соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	Как полученные данные могут быть использованы менеджером по ценообразованию на предприятии для планирования ценовой политики на следующий квартал?

Критерии оценивания самостоятельной работы:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	выставляется если работа носит научно-исследовательский характер, проанализирован и сделан сравнительный анализ нескольких литературных источников, приведены примеры
хорошо	выставляется если проанализирован и сделан сравнительный анализ нескольких литературных источников, приведены примеры
удовлетворительно	выставляется если проведен сравнительный анализ научно-методической литературы, приведены примеры
неудовлетворительно	выставляется если работа прошла проверку на антиплагиат и соответствует требованиям оформления

5. МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ДИАГНОСТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задания для диагностической работы должны обеспечивать оценку полностью или частично сформированных компетенций. Каждое задание должно быть привязано к тому или иному индикатору сформированности компетенций.

При формировании заданий для диагностической работы необходимо использовать тестовые задания следующих типов:

Тип задания 1. Задания закрытого типа на установление соответствия.

Тип задания 2. Задания закрытого типа на установление последовательности.

Тип задания 3. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор одного правильного ответа из предложенных.

Тип задания 4. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор нескольких ответов из предложенных.

Тип задания 5. Задания открытого типа с развернутым ответом.

Все типы заданий должны быть представлены не менее одного раза.

№ п/п	Тема занятия	Код компетенции	Индикатор	Тип задания	Задание		Уровень освоения компетенции
					Вариант 1	Вариант 2	
1.	Тема 1. Основные теоретические концепции цены	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Тип задания 3. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор одного правильного ответа из предложенных	1. Что означает коэффициент эластичности спроса по цене $E_d = -1,5$? А) Спрос неэластичен: при росте цены на 1 % спрос снижается менее, чем на 1 %. Б) Спрос эластичен: при росте цены на 1 % спрос снижается более, чем на 1 %. В) Спрос имеет единичную эластичность Г) Спрос абсолютно неэластичен: изменение цены не влияет на объем спроса. Ключ к заданию: Б) Обоснование: Коэффициент указывает на эластичный спрос: процентное снижение спроса превышает процентное повышение цены.	1. Кривая предложения имеет восходящий (положительный) наклон, потому что: А) Потребители готовы купить больше товара по низкой цене. Б) Рост цены дает производителям стимул и возможность увеличивать объем производства. В) Снижение цены приводит к эффекту замещения. Г) Неценовые факторы оказывают влияние на объем предложения. Ключ к заданию: Б) Обоснование: Положительный наклон кривой предложения отражает прямую зависимость между ценой и объемом предложения. Чем выше цена, тем больше выручка и потенциальная прибыль производителя, что стимулирует его расширять производство и выводить на рынок больше товара.	Повышенный (3-5 минут)
2.	Тема 1. Основные теоретические концепции цены	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота	Тип задания 3. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор одного правильного ответа из предложенных	2. Какая из перечисленных теорий в основе цены рассматривает субъективную оценку товара потребителем? А) Трудовая теория стоимости. Б) Теория издержек производства. В) Теория предельной полезности. Г) Теория рыночного равновесия. Ключ к заданию: В) Обоснование: Теория предельной полезности, в отличие от трудовой теории стоимости, которая объективно определяет стоимость затратами труда, рассматривает ценность (а значит, и цену) товара как производную от его субъективной полезности для конкретного потребителя и степени насыщения его	2. Какой фактор не относится к стратегическим при формировании цены? А) Долгосрочная прибыльность компании. Б) Позиционирование бренда на рынке. В) Сезонные колебания спроса. Г) Инвестиционные цели фирмы. Ключ к заданию: В) Обоснование: Стратегические факторы (А, Б, Г) связаны с долгосрочными целями компании. Сезонные колебания (В) — тактический фактор, влияющий на краткосрочные корректировки цены.	Повышенный (3-5 минут)

			а в организации; особенности ценообразования		потребности.		
3.	Тема 2. Виды и функции цен	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Тип задания 5. Задания открытого типа с развернутым ответом.	3. Раскройте понятие «цена потребления». Приведите пример, показывающий, как она отличается от розничной цены товара. Ключ к заданию: в ответе необходимо отразить то, что цена потребления – это совокупные затраты потребителя на приобретение и использование товара в течение всего срока службы, включая саму розничную цену, расходы на эксплуатацию (электроэнергия, топливо), обслуживание и ремонт, утилизацию и т.д. К примеру, розничная цена на автомобиль – это цена покупки автомобиля в автосалоне, а цена потребления будет включать все доп расходы на владение автомобилем (топливо, страховка, обслуживание и т.д.).	3. В чём заключается функция цены как критерия рационального размещения производства? Приведите конкретный пример из российской экономики, демонстрирующий, как цены влияют на географическое распределение предприятий. Ключ к заданию: в ответе необходимо отметить то, что цена учитывает в себе стоимость ресурсов (сырья, энергии, труда) в разных регионах; транспортные издержки до рынков сбыта; уровень спроса в различных локациях; региональные субсидии и налоговые льготы. В качестве примера можно привести преимущественное размещение НПЗ недалеко от мест добычи нефти либо вблизи к крупным транспортным ж/д узлам.	Высокий (5-10 минут)
4.	Тема 2. Виды и функции цен	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Тип задания 4. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор нескольких ответов из предложенных	4. Какие из перечисленных цен относятся к регулируемым государством в современной российской практике? Выберите несколько вариантов. А) Цена на стиральный порошок в сетевом супермаркете. Б) Тариф на электроэнергию для населения. В) Цена на автомобиль иностранного производства. Г) Цена на природный газ, поставляемый на внутренний рынок. Д) Тариф на проезд в московском Метрополитене. Ключ к заданию: Б, Г, Д Обоснование: Государство регулирует цены в естественных монополиях и на социально значимые товары и услуги. Тарифы на электроэнергию (Б) и газ (Г) устанавливаются/ограничиваются ФАС и другими органами. Тарифы на проезд в метро (Д) регулируются Правительством Москвы. Цены на стиральный порошок (А) и импортные	4. Выберите все элементы, входящие в состав розничной цены. А) Оптовая цена предприятия. Б) НДС. В) Акциз (если товар подакцизный). Г) Транспортная составляющая. Д) Торговая наценка. Ключ к заданию: А, Б, В, Г, Д. Обоснование: Розничная цена формируется из: оптовой цены изготовителя (А), по которой был закуплен товар; НДС (Б) и акцизов (В), если они применяются к данным товарам; транспортных и складских издержек (Г) на хранение товаров; торговой наценки (Д), покрывающей расходы и прибыль розничного продавца.	Повышенный (3-5 минут)

					автомобили (В) по умолчанию являются свободными и формируются рынком.																																		
5.	Тема 3. Регулирование цен	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Тип задания 3. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор одного правильного ответа из предложенных	5. Какой из перечисленных инструментов относится к косвенным методам государственного регулирования цен? А) Установление фиксированных цен на социально значимые товары. Б) Введение предельных торговых надбавок. В) Изменение ставки НДС. Г) Регламентация уровня рентабельности предприятий. Ключ к заданию: В). Обоснование: Косвенные методы воздействуют на цены через изменение макроэкономических условий, а не через прямое установление ценовых параметров. Изменение ставки НДС влияет на себестоимость и конечную цену товара, но не задаёт её жёстко.	5. Центральный Банк РФ повысил ключевую ставку. Какое влияние это окажет на общий уровень цен в стране в среднесрочной перспективе? А) Вызовет рост цен. Б) Вызовет снижение цен. В) Не окажет существенного влияния. Г) Однозначно предсказать влияние невозможно. Ключ к заданию: Б) Обоснование: Повышение ключевой ставки – инструмент косвенного регулирования. Это делает кредиты для бизнеса и населения более дорогими, что приводит к сокращению заимствований и снижению совокупного спроса. Одновременно это способствует укреплению национальной валюты и делает сбережения более привлекательными. Снижение совокупного спроса оказывает понижающее давление на общий уровень цен, то есть сдерживает инфляцию.	Повышенный (3-5 минут)																																
6.	Тема 3. Регулирование цен	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Тип задания 1. Задания закрытого типа на установление соответствия.	6. Установите соответствие между методами государственного регулирования цен и их характеристиками: <table><tr><th colspan="2">Метод</th><th colspan="2">Характеристика</th></tr><tr><td>А.</td><td>Фиксированные цены</td><td>1.</td><td>Ограничение прибыли продавца в процентном соотношении к себестоимости.</td></tr><tr><td>Б.</td><td>Цены «пола»</td><td>2.</td><td>Жёстко заданная цена, обязательная для всех участников рынка.</td></tr><tr><td>В.</td><td>Установление предельного уровня рентабельности</td><td>3.</td><td>Минимально допустимая цена, ниже которой продавец не может</td></tr></table>	Метод		Характеристика		А.	Фиксированные цены	1.	Ограничение прибыли продавца в процентном соотношении к себестоимости.	Б.	Цены «пола»	2.	Жёстко заданная цена, обязательная для всех участников рынка.	В.	Установление предельного уровня рентабельности	3.	Минимально допустимая цена, ниже которой продавец не может	6. Соотнесите инструменты косвенного регулирования цен с механизмами их воздействия: <table><tr><th colspan="2">Инструмент</th><th colspan="2">Воздействие</th></tr><tr><td>А.</td><td>Изменение ставки НДС</td><td>1.</td><td>Меняет стоимость кредитных ресурсов, влияя на инвестиционную активность и ценовую динамику.</td></tr><tr><td>Б.</td><td>Регулирование минимальной заработной платы</td><td>2.</td><td>Воздействует на издержки предприятия через рост фонда оплаты труда.</td></tr><tr><td>В.</td><td>Изменение ключевой ставки ЦБ</td><td>3.</td><td>Регулирует доступность импортных товаров и стимулирует</td></tr></table>	Инструмент		Воздействие		А.	Изменение ставки НДС	1.	Меняет стоимость кредитных ресурсов, влияя на инвестиционную активность и ценовую динамику.	Б.	Регулирование минимальной заработной платы	2.	Воздействует на издержки предприятия через рост фонда оплаты труда.	В.	Изменение ключевой ставки ЦБ	3.	Регулирует доступность импортных товаров и стимулирует	Базовый (1-3 минуты)
Метод		Характеристика																																					
А.	Фиксированные цены	1.	Ограничение прибыли продавца в процентном соотношении к себестоимости.																																				
Б.	Цены «пола»	2.	Жёстко заданная цена, обязательная для всех участников рынка.																																				
В.	Установление предельного уровня рентабельности	3.	Минимально допустимая цена, ниже которой продавец не может																																				
Инструмент		Воздействие																																					
А.	Изменение ставки НДС	1.	Меняет стоимость кредитных ресурсов, влияя на инвестиционную активность и ценовую динамику.																																				
Б.	Регулирование минимальной заработной платы	2.	Воздействует на издержки предприятия через рост фонда оплаты труда.																																				
В.	Изменение ключевой ставки ЦБ	3.	Регулирует доступность импортных товаров и стимулирует																																				

					<table><tr><td></td><td>и</td><td></td><td>продавать товар.</td></tr><tr><td>Г.</td><td>Цены «потолка»</td><td>4.</td><td>Максимально допустимая цена, выше которой продавец не может устанавливать стоимость товара.</td></tr></table> <table><tr><td colspan="4">Ключ к заданию:</td></tr><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr><tr><td>2</td><td>3</td><td>1</td><td>4</td></tr></table>		и		продавать товар.	Г.	Цены «потолка»	4.	Максимально допустимая цена, выше которой продавец не может устанавливать стоимость товара.	Ключ к заданию:				А	Б	В	Г	2	3	1	4	<table><tr><td></td><td></td><td></td><td>отечественное производство</td></tr><tr><td>Г.</td><td>Корректировка таможенных пошлин</td><td>4.</td><td>Изменяет конечную цену товара за счёт налогового компонента</td></tr></table> <table><tr><td colspan="4">Ключ к заданию:</td></tr><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr><tr><td>4</td><td>2</td><td>1</td><td>3</td></tr></table>				отечественное производство	Г.	Корректировка таможенных пошлин	4.	Изменяет конечную цену товара за счёт налогового компонента	Ключ к заданию:				А	Б	В	Г	4	2	1	3									
	и		продавать товар.																																																				
Г.	Цены «потолка»	4.	Максимально допустимая цена, выше которой продавец не может устанавливать стоимость товара.																																																				
Ключ к заданию:																																																							
А	Б	В	Г																																																				
2	3	1	4																																																				
			отечественное производство																																																				
Г.	Корректировка таможенных пошлин	4.	Изменяет конечную цену товара за счёт налогового компонента																																																				
Ключ к заданию:																																																							
А	Б	В	Г																																																				
4	2	1	3																																																				
7.	Тема 4. Ценообразование и структура рынка	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Тип задания 1. Задания закрытого типа на установление соответствия.	7. Установите соответствие между типом рынка и характерной для него особенностью ценообразования: <table><tr><th colspan="2">Тип рынка</th><th colspan="2">Особенность</th></tr><tr><td>А.</td><td>Совершенная конкуренция</td><td>1.</td><td>Цена формируется под сильным влиянием бренда и дифференциации продукта, большая роль неценовой конкуренции</td></tr><tr><td>Б.</td><td>Монополистическая конкуренция</td><td>2.</td><td>Цена практически полностью определяется рынком (спросом и предложением)</td></tr><tr><td>В.</td><td>Олигополия</td><td>3.</td><td>Цена зависит от стратегий нескольких крупных игроков, возможны ценовые войны и сговоры</td></tr><tr><td>Г.</td><td>Монополия</td><td>4.</td><td>Высокий риск ценовой дискриминации и злоупотреб</td></tr></table>	Тип рынка		Особенность		А.	Совершенная конкуренция	1.	Цена формируется под сильным влиянием бренда и дифференциации продукта, большая роль неценовой конкуренции	Б.	Монополистическая конкуренция	2.	Цена практически полностью определяется рынком (спросом и предложением)	В.	Олигополия	3.	Цена зависит от стратегий нескольких крупных игроков, возможны ценовые войны и сговоры	Г.	Монополия	4.	Высокий риск ценовой дискриминации и злоупотреб	7. Соотнесите вид ценовой информации с её назначением: <table><tr><th colspan="2">Информация</th><th colspan="2">Назначение</th></tr><tr><td>А.</td><td>Данные о ценах конкурентов</td><td>1.</td><td>Позволяют оценить нижний порог цены и рентабельность</td></tr><tr><td>Б.</td><td>Данные о себестоимости</td><td>2.</td><td>Помогают прогнозировать объёмы продаж при разных уровнях цен</td></tr><tr><td>В.</td><td>Данные о регулируемых тарифах и налогах</td><td>3.</td><td>Необходимы для выбора стратегии позиционирования и уровня наценки.</td></tr><tr><td>Г.</td><td>Данные о динамике спроса</td><td>4.</td><td>Учитываются при формировании базовой цены, тобы соблюсти требования законодательства и избежать штрафов</td></tr></table> <table><tr><td colspan="4">Ключ к заданию:</td></tr><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr></table>	Информация		Назначение		А.	Данные о ценах конкурентов	1.	Позволяют оценить нижний порог цены и рентабельность	Б.	Данные о себестоимости	2.	Помогают прогнозировать объёмы продаж при разных уровнях цен	В.	Данные о регулируемых тарифах и налогах	3.	Необходимы для выбора стратегии позиционирования и уровня наценки.	Г.	Данные о динамике спроса	4.	Учитываются при формировании базовой цены, тобы соблюсти требования законодательства и избежать штрафов	Ключ к заданию:				А	Б	В	Г	Базовый (1-3 минуты)
Тип рынка		Особенность																																																					
А.	Совершенная конкуренция	1.	Цена формируется под сильным влиянием бренда и дифференциации продукта, большая роль неценовой конкуренции																																																				
Б.	Монополистическая конкуренция	2.	Цена практически полностью определяется рынком (спросом и предложением)																																																				
В.	Олигополия	3.	Цена зависит от стратегий нескольких крупных игроков, возможны ценовые войны и сговоры																																																				
Г.	Монополия	4.	Высокий риск ценовой дискриминации и злоупотреб																																																				
Информация		Назначение																																																					
А.	Данные о ценах конкурентов	1.	Позволяют оценить нижний порог цены и рентабельность																																																				
Б.	Данные о себестоимости	2.	Помогают прогнозировать объёмы продаж при разных уровнях цен																																																				
В.	Данные о регулируемых тарифах и налогах	3.	Необходимы для выбора стратегии позиционирования и уровня наценки.																																																				
Г.	Данные о динамике спроса	4.	Учитываются при формировании базовой цены, тобы соблюсти требования законодательства и избежать штрафов																																																				
Ключ к заданию:																																																							
А	Б	В	Г																																																				

					<table><tr><td></td><td></td><td>ления доминиру ющим положение м</td></tr></table> <table><tr><td colspan="4">Ключ к заданию:</td></tr><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr><tr><td>2</td><td>1</td><td>3</td><td>4</td></tr></table>			ления доминиру ющим положение м	Ключ к заданию:				А	Б	В	Г	2	1	3	4	<table><tr><td>3</td><td>1</td><td>4</td><td>2</td></tr></table>	3	1	4	2	
		ления доминиру ющим положение м																								
Ключ к заданию:																										
А	Б	В	Г																							
2	1	3	4																							
3	1	4	2																							
8.	Тема 5. Ценовая политика предприятия	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономическо й деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующ ие внешнеэкономич ескую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговом у контракту; порядок документооборот а в организации; особенности ценообразования	Тип задания 2. Задания закрытого типа на установление последователь ности.	8. Расположите стадии «жизненного цикла товара» (ЖЦТ) в правильной последовательности: а) зрелость; б) внедрение; в) спад; г) рост. Ключ к заданию: б), г), а), в).	8. Установите правильную последовательность действий при применении сезонной скидки: а) анализ динамики продаж за предыдущие сезоны; б) утверждение размера скидки и периода её действия; в) подведение итогов и оценка эффективности скидки. г) информирование клиентов о предстоящей скидке; д) мониторинг объёмов продаж в период действия скидки; Ключ к заданию: а), б), г), д), в)	Базовый (1-3 минуты)																			
9.	Тема 5. Ценовая политика предприятия	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономическо й деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующ ие внешнеэкономич ескую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговом у контракту; порядок документооборот а в организации; особенности	Тип задания 3. Задания комбинирован ного типа, предполагающ ие выбор одного правильного ответа из предложенных	9. Какой фактор не относится к внешним факторам ценообразования?. а) уровень конкуренции на рынке; б) изменения в налоговом законодательстве; в) себестоимость производства; г) покупательная способность населения. Ключ к заданию: в) Обоснование: Себестоимость производства — это внутренний фактор, который зависит от деятельности самой компании (затраты на сырьё, зарплату, амортизацию и т. п.). Остальные варианты — внешние факторы	9. Крупная сеть супермаркетов в преддверии зимних праздников запускает акцию: «При покупке подарочного набора сырокопченых колбас премиум-класса получите скидку 50% на фирменный соус для мяса». Какой тип скидки и в рамках какой ценовой стратегии используется в данной акции? А) Накопительная (кумулятивная) скидка в рамках стратегии дифференцированного ценообразования. Б) Комплексная (пакетная) скидка в рамках стратегии ассортиментного ценообразования. В) Бонусная (подарочная) скидка в рамках стратегии премиального ценообразования. Г) Сезонная скидка в рамках стратегии ценового прорыва.	Повышен ый (3-5 минут)																			

			ценообразования			Ключ к заданию: Б) Обоснование: Данная акция – пример ассортиментного ценообразования. Сеть стимулирует покупку дополнительных товаров из своего ассортимента. Прибыль от продажи основного товара (подарочного набора) частично "субсидирует" скидку на сопутствующий товар.	
10.	Тема 6. Ценовые стратегии предприятия	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Тип задания 4. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор нескольких ответов из предложенных.	10. Какие из перечисленных факторов являются ключевыми для успешного применения стратегии премиального ценообразования? Выберите несколько вариантов. А) Высокая эластичность спроса по цене. Б) Уникальность товара и его воспринимаемая ценность. В) Наличие сильного бренда и репутации. Г) Низкий уровень конкуренции на рынке. Д) Ориентация на массового, чувствительного к цене потребителя. Ключ к заданию: Б), В), Г) Обоснование: варианты А) и Д) не подходят, так как эта стратегия, наоборот, рассчитана на повышение цены до верхнего предела, что должно привести к спросу у определенного узкого круга покупателей, готовых переплачивать за премиальный статус товара.	10. Какие типы скидок относятся к оптовым? Выберите все верные варианты. а) скидка за объём разовой закупки; б) сезонная скидка; в) ступенчатая скидка; г) кумулятивная скидка; д) скидка для постоянных клиентов. Ключ к заданию: а), в), г). Обоснование: варианты б) и д) не зависят от объемов покупки, сезонная скидка основана на изменениях спроса в зависимости от времен года, скидка для постоянных клиентов основана на лояльности, а не на объемах.	Повышенный (3-5 минут)
11.	Тема 6. Ценовые стратегии предприятия	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих	Решение задач	11. Клиент за текущий год уже закупил у поставщика товар на 800 000 руб. Условия кумулятивной скидки: при объеме закупок от 1 000 000 руб. предоставляется скидка 8 % на всю сумму превышения. Клиент планирует до конца года закупить ещё на 300 000 руб. Рассчитайте размер кумулятивной скидки в рублях.	11. Предприятие взяло кредит в 1 000 000 руб. на год для покупки сырья. Годовая ставка по кредиту — 15%. Проценты по кредиту включаются в себестоимость продукции. За год предприятие производит и продает 7 500 единиц продукции. Рассчитайте, на сколько рублей увеличится себестоимость единицы продукции из-за включения процентов по кредиту.	Высокий (5-10 минут)

			предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности		Варианты ответа: А) 80 000 руб Б) 8 000 руб В) 24 000 руб Г) 88 000 руб Ключ к заданию: Б) Решение: Кумулятивная скидка распространяется только на сумму превышения. Сумма превышения свыше 1 млн руб составит 100 000 руб. Размер скидки: 8 % от 100 000 руб. = $100\,000 \times 0,08 = 8\,000$ руб.	Варианты ответа: А) 10 руб Б) 15 руб В) 20 руб Г) 25 руб Ключ к заданию: В) Решение: 1. Сумма процентов за год = 1 000 000 руб. * 15% = 150 000 руб. 2. Распределение процентов на единицу продукции = 150 000 руб. / 7500 ед. = 20 руб./ед.	
12.	Тема 7. Методы ценообразования	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Тип задания 5. Задания открытого типа с развернутым ответом.	12. Что необходимо сделать производителю товара с высокоэластичным спросом, если он желает увеличить выручку? Обоснуйте ответ. Ключ к заданию: поскольку спрос на данный товар высокоэластичный, при снижении цены он должен резко увеличиться. Следовательно, производителю необходимо снизить цену для увеличения выручки.	12. Какая зависимость цены и спроса наблюдается на товары-субституты (взаимозаменяемые товары)? Приведите примеры таких товаров и влияния изменения цены на спрос. Ключ к заданию: характерной особенностью товаров-субститутов является высокоэластичный спрос. Следовательно, при увеличении цены на один товар, возрастет спрос на более дешевый товар-заменитель. Примеры таких товаров: плитка шоколада разных производителей, стиральные порошки и т. д.	Высокий (5-10 минут)
13.	Тема 7. Методы ценообразования	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие	Решение задач	13. Компания продаёт товар по цене 400 руб./ед. Переменные затраты на единицу — 250 руб. Постоянные затраты за период — 150 000 руб. Определите: точку безубыточности в денежном выражении. Варианты ответа: А) 400 000 руб Б) 150 000 руб В) 200 000 руб	13. Постоянные издержки на производство товара составляют 240 000 руб./мес., переменные издержки на единицу товара — 400 руб. Планируемый объём продаж составляет 600 ед./мес. Предприятие желает получить прибыль 120 000 руб./мес. Рассчитайте цену, обеспечивающую целевую	Высокий (5-10 минут)

			документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономич еской деятельности		Г) 250 000 руб Ключ к заданию: А) Решение: 1. Вычислим маржинальную прибыль на единицу: $400 - 250 = 150$ руб./ед. 2. Найдём точку безубыточности (в единицах): $150\,000 / 150 = 1\,000$ ед. 3. Рассчитаем точку безубыточности (в рублях): $1\,000 \times 400 = 400\,000$ руб.	прибыль. Варианты ответа: А) 1000 руб Б) 480 руб В) 600 руб Г) 1600 руб Ключ к заданию: А) Решение: Общие издержки = 240 000 руб + (400 руб*600 ед) = 480 000 руб Выручка с прибылью = 480 000 руб + 120 000 руб = 600 000 руб Целевая цена единицы продукции = 600 000 руб/600 ед = 1000 руб 2. Компания «Вектор» производит продукт «Альфа». • Переменные затраты на единицу: 150 руб. • Постоянные затраты за период: 300 000 руб. • Объем производства за период: 2 500 шт. Рассчитайте полную себестоимость единицы продукции. Варианты ответа: А) 150 руб Б) 120 руб В) 200 руб Г) 270 руб Ключ к заданию: Г) Решение: Совокупные постоянные затраты на единицу = 300 000 руб. / 2 500 шт. = 120 руб./шт. Полная себестоимость единицы =	
--	--	--	---	--	---	---	--

						Переменные затраты + Постоянные затраты на ед. = 150 руб. + 120 руб. = 270 руб.	
14.	Тема 8. Методология и практика управления затратами и ценами на предприятии	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Тип задания 2. Задания закрытого типа на установление последовательности.	14. Расположите в правильной последовательности этапы формирования цены на основе полных издержек: а) расчёт полной себестоимости единицы продукции; б) определение планируемой прибыли; в) корректировка рыночной цены с учётом конкуренции и иных факторов; г) суммирование прямых и косвенных затрат; д) добавление наценки к себестоимости. Ключ к заданию: г), а), б), д), в).	14. Установите правильную последовательность этапов анализа безубыточности при планировании запуска нового продукта: А) Прогнозирование постоянных и переменных затрат, связанных с новым продуктом. Б) Расчет точки безубыточности в денежном и натуральном выражении. В) Принятие решения о целесообразности запуска на основе сравнения точки безубыточности с прогнозируемым объемом продаж. Г) Формирование ценовой стратегии и определение предполагаемой цены продажи. Ключ к заданию: А), Г), Б), В)	Базовый (1-3 минуты)
15.	Тема 8. Методология и практика управления затратами и ценами на предприятии	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Тип задания 4. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор нескольких ответов из предложенных	15. Какие из следующих утверждений характеризуют особенности формирования себестоимости в условиях рынка в отличие от плановой экономики? Выберите два верных ответа. А) Основной принцип – максимально возможное отражение полных затрат для исчисления точной фактической себестоимости. Б) Себестоимость служит основой для определения нижней границы цены и используется в управленческом учете для принятия решений. В) Состав затрат, включаемых в себестоимость, строго регламентирован едиными для всех отраслей методическими указаниями. Г) Широко применяются методы директ-костинга и АВС-костинга для более эффективного управления затратами. Д) Основная цель калькулирования – выполнение государственного плана по снижению себестоимости.	15. Какие из перечисленных факторов непосредственно влияют на величину переменных затрат предприятия? Выберите все верные варианты. а) объём производства продукции; б) ставка налога на прибыль; в) стоимость сырья и материалов; г) размер арендной платы за производственные помещения; д) сдельная заработная плата производственных рабочих. Ключ к заданию: а), в), д). Обоснование: затраты а), в) и д) зависят от объемов производства, следовательно, они являются переменными. Тогда как затраты б) и г) не находятся в зависимости от объемов производства.	Повышенный (3-5 минут)

					Ключ к заданию: Б, Г Обоснование: Вариант А характерен для любого учета, вариант В – признак плановой экономики, вариант Д – прямая характеристика плановой системы.		
16.	Тема 9. Отраслевые особенности ценообразования	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Тип задания 3. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор одного правильного ответа из предложенных	16. Что является главной особенностью ценообразования на рынке технологий и ноу-хау? А) Ориентация на себестоимость разработки. Б) Ценообразование на основе ожидаемой экономической выгоды покупателя. В) Жёсткое госрегулирование цен. Г) Использование стандартных отраслевых прайс-листов. Ключ к заданию: Б) Обоснование: Технологии и ноу-хау создают уникальную ценность: их цена определяется не издержками разработчика, а тем, какую экономию или прибыль они принесут покупателю, поэтому стандартный прайс-лист так же не подойдет. Цена отражает долю от будущей выгоды клиента. Государством цены на ноу-хау не регулируются.	16. При формировании страхового тарифа (брутто-премии) какая составляющая является ОСНОВОЙ для расчета цены на страховую услугу? А) Нагрузка (расходы на ведение дела и прибыль страховщика) Б) Нетто-премия (рисковая часть) В) Резерв предупредительных мероприятий Г) Налог на прибыль Ключ к заданию: Б) Обоснование: Нетто-премия – это часть страхового тарифа, предназначенная для покрытия страховых выплат. Она рассчитывается на основе вероятности наступления страхового случая и является основой ценообразования, так как напрямую связана с сутью услуги — покрытием риска.	Повышенный (3-5 минут)
17.	Тема 9. Отраслевые особенности ценообразования	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок	Тип задания 4. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор нескольких ответов из предложенных	17. Какие из перечисленных факторов специфичны для ценообразования на рынке ценных бумаг (например, акций)? Выберите все верные утверждения. А) Цена формируется исключительно эмитентом. Б) Ключевую роль играет соотношение спроса и предложения на бирже. В) Цена напрямую зависит от будущих денежных потоков (дивидендов) и ожиданий инвесторов. Г) Основным методом является калькуляция на основе издержек. Ключ к заданию: Б, В	17. Какие из перечисленных факторов являются определяющими при установлении цен на нефть на мировом рынке? Выберите все верные ответы. А) Уровень себестоимости добычи у крупнейших производителей Б) Спрос и предложение на мировых товарных биржах (например, ICE, NYMEX) В) Политические решения стран ОПЕК+ Г) Затраты на логистику и транспортировку Ключ к заданию: Б, В Обоснование: Основными ценообразующими факторами на рынке нефти являются биржевая торговля, где формируется	Повышенный (3-5 минут)

			документооборот а в организации; особенности ценообразования		Обоснование: Цена на ценные бумаги (котировка) — это классический пример биржевого ценообразования, где ключевую роль играет соотношение спроса и предложения . При этом спрос формируется на основе ожиданий инвесторов относительно будущей доходности компании, то есть дисконтированных будущих денежных потоков . Эмитент устанавливает только первоначальную цену на IPO.	цена на основе глобального спроса и предложения, и политика ОПЕК+, которая искусственно ограничивает или увеличивает предложение для управления ценой. Себестоимость и затраты влияют на рентабельность, но исключительно на микроуровне отдельного предприятия.	
18.	Тема 10. Цены в ВЭД	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	Решение задач	18. Компания закупает товар за рубежом по цене 20 USD за штуку. Импортная пошлина составляет 10% от таможенной стоимости. Ставка НДС — 20%. Затраты на таможенное оформление и доставку до склада компании в России составили 15 рублей за штуку. Курс доллара — 75 руб. Рассчитайте минимальную отпускную цену товара (без учета собственных коммерческих расходов и прибыли компании), при которой покрываются все ввозные затраты. Варианты ответа: А) 1500 руб Б) 1995 руб В) 1650 руб Г) 2000 руб Ключ к заданию: Б) Решение: 1. Таможенная стоимость за шт.: 20 USD * 75 руб./USD = 1 500 руб. 2. Сумма импортной пошлины: 1 500 руб. * 10% = 150 руб. 3. Таможенная стоимость с учетом пошлины (база для НДС): 1 500 руб. + 150 руб. = 1 650 руб. 4. Сумма НДС: 1 650 руб. * 20% = 330 руб. 5. Полная себестоимость ввоза 1 шт.: Таможенная стоимость + Пошлина + НДС + Прочие затраты = 1 500 + 150 + 330 + 15 = 1 995 руб. Ответ: Минимальная отпускная цена,	18. Компания импортирует оборудование. Цена сделки, указанная в инвойсе, составляет 50 000 долларов США. Расходы по доставке товара до границы РФ составили 2 000 долларов, а стоимость страховки — 300 долларов. Курс ЦБ РФ на дату регистрации декларации: 1 USD = 70 руб. Рассчитайте таможенную стоимость товара в рублях. Варианты ответов: А) 3 661 000 руб Б) 3 500 000 руб В) 3 640 000 руб Г) 161 000 руб Ключ к заданию: А) Решение: 1. Метод определения таможенной стоимости по цене сделки с ввозимыми товарами включает саму цену сделки, а также расходы на транспортировку и страхование до границы РФ. 2. Таможенная стоимость в валюте: 50 000 USD (цена сделки) + 2 000 USD (доставка) + 300 USD (страховка) = 52 300 USD. 3. Таможенная стоимость в рублях: 52 300 USD * 70 руб./USD = 3 661 000 руб.	Высокий (5-10 минут)

					покрывающая затраты на ввоз, составляет 1 995 рублей за штуку.		
19.	Тема 11. Новаторские концепции ценообразования	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Уметь: формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	Решение задач	19. Компания «СофтЛайн» разработала новый мессенджер. Для быстрого привлечения пользователей используется модель «Фримиум». Бесплатная версия имеет ограничение: отправка не более 100 стикеров в месяц. Премиум-версия снимает это ограничение и стоит 150 рублей в месяц. В текущем месяце приложением пользуются 100 000 человек, из которых 2% оформили подписку. Какой потенциальный месячный доход компания могла бы получить, если бы смогла увеличить конверсию (долю пользователей, покупающих премиум) до 4%? Варианты ответов: А) 1 500 000 руб Б) 300 000 руб В) 750 000 руб Г) 600 000 руб. Ключ к заданию: Г) Решение: Потенциальная выручка при конверсии 4%: Количество платящих пользователей = 100 000 чел. * 4% = 4 000 чел. Выручка = 4 000 чел. * 150 руб./чел. = 600 000 руб.	19. В городе был проведен мониторинг цен на картофель в разных типах магазинов: • Супермаркет: 35 руб./кг, объем продаж за день – 200 кг. • Рынок: 40 руб./кг, объем продаж за день – 150 кг. • Магазин у дома: 38 руб./кг, объем продаж за день – 80 кг. Рассчитайте среднюю цену 1 кг картофеля в городе, используя метод средней арифметической взвешенной. Варианты ответов: А) 37 руб 70 коп Б) 37 руб 43 коп В) 37 руб 30 коп Г) 37 руб 21 коп Ключ к заданию: В) Решение: • Общий объем продаж = 200 + 150 + 80 = 430 кг. • Суммарная выручка всех магазинов = (35 * 200) + (40 * 150) + (38 * 80) = 7000 + 6000 + 3040 = 16040 руб. • Средняя цена = Суммарная выручка / Общий объем продаж = 16040 / 430 ≈ 37,3 руб./кг.	Высокий (5-10 минут)
20.	Тема 12. Статистика цен	ПК-1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по	Тип задания 5. Задания открытого типа с развернутым ответом.	20. Почему рост цен в добывающих отраслях (нефть, газ, руды) часто ведёт к инфляции в других секторах экономики. Приведите как минимум 2 примера. Ключ к заданию: необходимо указать следующие причины: 1) сырьё из добывающих отраслей — основа для производства в обрабатывающей промышленности. Рост его стоимости увеличивает себестоимость конечной продукции (например, бензин → перевозки →	20. Каким образом инфляционные ожидания населения и бизнеса влияют на динамику цен. Приведите как минимум 2 примера. Ключ к заданию: необходимо указать следующие механизмы: Со стороны потребителей: Ожидая будущего роста цен, население начинает совершать покупки впрок (формирует ажиотажный спрос), особенно на товары	Высокий (5-10 минут)

			внешнеторговом у контракту; порядок документооборот а в организации; особенности ценообразования		цены на товары), 2) повышение зарплат в высокодоходных добывающих секторах увеличивает совокупный спрос, подталкивая цены в потребительском секторе; 3) экспорт сырья укрепляет национальную валюту, снижая конкурентоспособность несырьевых отраслей, что может провоцировать рост внутренних цен для компенсации потерь; 4) рост цен на стратегическое сырьё воспринимается как сигнал к общему удорожанию, побуждая предприятия и потребителей заранее повышать цены.	длительного пользования, а также активно оформляет кредитные продукты. Со стороны производителей и продавцов: Предвидя будущее удорожание сырья и комплектующих, компании заранее завышают цены на свою продукцию, стремясь застраховать свои будущие доходы. Со стороны наемных работников: Ожидая высокую инфляцию, работники и их объединения требуют значительного повышения номинальной заработной платы для сохранения покупательной способности. Все эти действия приводят к росту цен.	
--	--	--	--	--	--	--	--

Критерии оценивания диагностической работы:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	от 90 до 100 % правильно выполненных заданий
хорошо	от 70 до 89 % правильно выполненных заданий
удовлетворительно	от 50 до 69 % правильно выполненных заданий
неудовлетворительно	менее 50 % правильно выполненных заданий

