

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования

**«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Смоленский филиал Финуниверситета

Кафедра «Экономика и менеджмент»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ
РЫНКАХ (НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ)**

для проведения процедуры контроля остаточных знаний и диагностических работ

специальность: 38.05.02 Таможенное дело

направленность: «Внешняя торговля, таможенное и валютное
регулирование»

очная форма обучения

*Одобрено на заседании кафедры «Экономика и менеджмент»
(протокол от 21 февраля 2024 г. №02)*

Смоленск
2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1	Кодификатор фонда оценочных средств	3
2	Оценочные материалы	3
3	Примерные критерии оценивания	7
4	Ключ (правильные ответы)	7

1. Кодификатор фонда оценочных средств

Наименование учебной дисциплины: «Ценообразование на мировых товарных рынках (на английском языке)»

Планируемые результаты освоения учебной дисциплины:

ПК-2 Способен применять методы определения таможенной стоимости, исчисления таможенных платежей, налогов и сборов, контроля правильности их исчисления, полноты и своевременности уплаты, а также осуществлять их взыскание и возврат

ПК-5 Способен выявлять основные тенденции в развитии мировой экономики и внешней торговли, анализировать последствия принимаемых управленческих решений в сфере внешней торговли и ориентироваться в доминирующих процессах и закономерностях развития мирового хозяйства

УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия

2. Оценочные материалы

1. *The primary function of price in economics is:*

- a. accounting and regulatory
- б. advertising
- в. financial
- г. transportation

2. *The influence of supply and demand is manifested through:*

- a. market equilibrium and price fluctuations
- б. taxes
- в. plan
- г. exchange rates

3. *Price performs a stimulating function if:*

- a. it contributes to increased production efficiency
- б. it reduces demand
- в. it is fixed
- г. it does not change

4. *Types of prices by area of application:*

- a. wholesale, retail, purchasing, foreign trade
- б. fixed
- в. transportation

г. market

5. *Pricing factors are divided into:*

- a. political
- б. internal (costs) and external (market, taxes, competition)
- в. psychological
- г. financial

6. *The main factors in the formation of world prices:*

- a. taxes
- б. demand, supply, exchange rates, transportation
- в. wages
- г. climate

7. *World prices are used as:*

- a. a base taxation
- б. benchmark for concluding foreign trade contracts
- в. standard
- г. tariff

8. *Exchange price —*

- a. result of trading on global commodity exchanges
- б. retail
- в. fixed
- г. negotiated

9. *Auction price is formed:*

- a. through competitive bidding between buyers
- б. government
- в. banks
- г. IMF

10. *External factors of world prices —*

- a. accounting
- б. advertising
- в. management
- г. politics, transport, currency fluctuations, demand

11. *Contract price —*

- a. price fixed in an international transaction agreement
- б. exchange
- в. reference

г. nominal

12. *Transaction price* —

- a. price actually paid under the contract
- б. reference
- в. benchmark
- г. planned

13. *Transfer prices are used:*

- a. in barter
- б. on exchanges
- в. within international corporations between divisions
- г. in Retail

14. *Currency clause* —

- a. a condition for price revision when the exchange rate changes
- б. guarantee
- в. tax
- г. discount

15. *Contract prices may use:*

- a. currency baskets and multicurrency settlements
- б. dollars only
- в. rubles
- г. euros

16. *The contract price depends on:*

- a. tax
- б. delivery terms, deadlines, quality, country of origin
- в. exchange rate
- г. quantity

17. *The barter price is determined by:*

- a. the equivalence of the values of the goods exchanged
- б. in currency
- в. in dollars
- г. in kind

18. *Foreign trade prices are classified:*

- a. by contract type, delivery terms, settlement currency
- б. by country
- в. by company

г. by tax

19. *Pricing policy* —

a. profit

б. tax

в. a system of pricing principles to achieve the company's goals

г. plan

20. *Pricing Strategy* —

a. a firm's long-term pricing policy

б. method

в. formula

г. subsidy

21. *The "skimming" policy means:*

a. high prices for new products to quickly recoup costs

б. low prices

в. discounts

г. dumping

22. *Setting a low price to capture a market is the "_____"*
strategy.

23. *Different price levels for different segments and regions are*
_____ prices.

24. *Transfer pricing* —

a. setting prices in intra-company transactions of MNCs

б. export

в. import

25. *Selling goods abroad at prices below domestic prices or cost is _____.*

26. *Anti-dumping measures include:*

a. imposing special duties on imported goods at reduced prices

б. quotas

в. licensing

г. embargo

27. *Selling the same product at different prices to different buyers is*
_____.

28. *A global pricing strategy is aimed at:*

a. reducing taxes

- б. establishing uniform pricing principles in all countries where the company operates
- в. advertising
- г. transportation

29. *Taking into account national characteristics, demand, and competition in a specific market is local _____.*

30. *The main factors of international pricing policy:*

- а. ISO standards
- б. macroeconomics
- в. competition, taxes, exchange rates, demand, brand image
- г. marketing

3. Примерные критерии оценивания

Критерии оценки знаний при проведении устного/письменного опроса (зачет/экзамен)

Оценка «**отлично**» – выставляется обучающемуся, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов дисциплины.

Оценка «**хорошо**» – выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, но допускает в ответе некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Оценка «**удовлетворительно**» – выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными понятиями, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Оценка «**неудовлетворительно**» – выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания вопросов тем дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий.

Критерии оценки знаний при решении задач

Оценка «**отлично**» – выставляется обучающемуся, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов дисциплины и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

Оценка «**хорошо**» – выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Оценка «**удовлетворительно**» – выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в

изложении программного материала, но при этом он владеет основными понятиями, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Оценка «**неудовлетворительно**» – выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания вопросов тем дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий, не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

4. Ключ (правильные ответы)

1. Ответ: А
2. Ответ: А
3. Ответ: А
4. Ответ: А
5. Ответ: Б
6. Ответ: Б
7. Ответ: Б
8. Ответ: А
9. Ответ: А
10. Ответ: Г
11. Ответ: А
12. Ответ: А
13. Ответ: В
14. Ответ: А
15. Ответ: А
16. Ответ: Б
17. Ответ: А
18. Ответ: А
19. Ответ: В
20. Ответ: А
21. Ответ: А
22. Ответ: penetration
23. Ответ: differentiated
24. Ответ: А
25. Ответ: dumping
26. Ответ: А
27. Ответ: price discrimination
28. Ответ: Б
29. Ответ: pricing strategy
30. Ответ: В