

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**  
**по изучению лекционного материала**

**для студентов специальности 38.05.02 Таможенное дело**  
**по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле»**  
**для очной и заочной формы обучения**

**Майкоп,**  
**2023г.**

УДК [338.5:339.5](07)

ББК 65.25

М 54

Печатается по решению научно-методического совета кафедры  
«Стандартизации, метрологии и товарной экспертизы»

Составитель: Ачегу З.А. – кандидат технических наук, доцент

Методические указания по изучению лекционного материала  
для студентов специальности 38.05.02 Таможенное дело  
по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле»  
для очной и заочной формы обучения

## Модуль 1. Ценообразование во внешней торговле

### Лекция 1. Цены мирового рынка

- **Стоимость товара и цена внешнеторговой сделки**
- **Понятие мировой цены**
- **Факторы, влияющие на цены мирового рынка**
- **Стоимость товара и цена внешнеторговой сделки**

Экономическая категория *цена товара* служит денежным выражением стоимости товара и предназначена для косвенного измерения величины затраченного на производство товаров общественно необходимого рабочего времени. В основе уровней и соотношений цены также лежит закон стоимости. В условиях рыночного равновесия цена на товары и услуги определяется их предельной полезностью для потребителя. Регулирующий механизм закона стоимости заключается в колебании цен, в их отклонении от общественной стоимости в результате конкурентной борьбы под влиянием спроса и предложения и сводится к следующему: превышение рыночной цены над стоимостью стимулирует рост предложения, а, следовательно, производства товаров; отклонение рыночной цены ниже стоимости вызывает сокращение производства; когда уменьшается рабочее время, затрачиваемое на производство товара, цены падают, когда оно увеличивается – повышаются при прочих равных условиях и цены. Рыночная стоимость товаров является "центром тяготения", вокруг которого колеблются цены. В то же время на динамику цены оказывают влияние и другие факторы (эластичность спроса, валютные курсы, социальные факторы), которые могут вызывать отклонения цены от стоимости: "возможность количественного несовпадения цены с величиной стоимости, или возможность отклонения цены от величины стоимости, заключена уже в самой форме цены" (Маркс К. и Энгельс Ф., Соч. 2 изд., т. 23, с. 112). Однако в общественном масштабе эти отклонения взаимно погашаются, и сумма цен совпадает с суммой стоимостей товаров. Соотношения цен конкретных товаров устанавливаются с учетом различий в их потребительских свойствах, качестве.

В основе рыночной цены на товар лежит цена производства – превращенная форма стоимости в условиях товарного производства, где цена товара определяется его стоимостью. Разность между ценностью продукции фирмы или отрасли (т.е. общей выручкой, полученной от продажи этой продукции) и стоимостью затрат сырья, комплектующих изделий и услуг, покупаемых для обеспечения выпуска этой продукции выражается в добавленной стоимости, величине, которую фирма присоединяет к купленным материалам и услугам в процессе производства

и реализации продукции. Затраты покупателя на приобретение и использование товара на протяжении нормативного периода его эксплуатации формируют цену потребления. Т.о. рыночная цена

товара складывается из цены производства, в которую входит стоимость затрат сырья, комплектующих изделий и услуг, добавленной стоимости и затрат покупателя на приобретение и использование товара.

На мировом рынке происходит хозяйственное взаимодействие государств в связи с реализацией товаров и услуг, представляющее собой совокупность внешнеторговых операций стран мира в сфере товарного обмена. Такое взаимодействие базируется изначально на мировых ценах. **Мировые цены** - в международной торговле - цены крупных, систематических и устойчивых экспортных или импортных сделок, совершаемых на обычных коммерческих условиях в основных центрах международной торговли известными фирмами-экспортерами и импортерами соответствующей продукции. Мировая цена - в экономической теории - международная цена на товар или услугу, определяемая на основе соотношения мирового спроса и предложения.

Мировые цены являются денежным выражением интернациональной (мировой) цены производства, складывающейся на мировом рынке. Интернациональная цена производства определяется условиями производства преобладающей в мировой торговле массы товаров. Внешнеторговые цены представляют собой виды цен на товары и услуги, обращающиеся в международной торговле. Разновидности внешнеторговых цен – преysкурантные экспортные цены фирм – основных поставщиков данного вида изделий, цены бирж и аукционов сырьевых товаров, цены предложений торгов, сделок (контрактов).

Переходя к понятию *цена сделки*, следует уточнить, что за основу при установлении окончательной цены в торговой сделке принимается базисная цена, согласованная сторонами, сформированная с учетом мировых цен и рыночной конъюнктуры. Окончательной ценой, зависящей от конкретных показателей качества товара, условий поставки, условий оплаты, является *контрактная цена* – цена сделки по купле-продаже товара, зафиксированная в контракте. Различают по характеру стабильности: твердая, подвижная и скользящая цена. Цена реальной сделки купли-продажи, которая может изменяться на величину транспортных и страховых издержек в зависимости от условий контракта, определяет *фактурную цену* или *фактурную стоимость* товара.

- **Понятие мировой цены**

Теория международной торговли под мировой ценой понимает денежное выражение интернациональной стоимости реализуемого на мировом рынке товара.

Интернациональная стоимость – это общественно необходимые затраты труда на производство товара при среднемировых общественно

нормальных условиях производства и среднемировом уровне производительности труда. Она формируется преимущественно под влиянием условий производства в тех странах, которые являются главными поставщиками товара на мировой рынок.

Мировой рынок как сфера товарных отношений предполагает в отличие от внутренних рынков выступление на нем предпринимателей разных стран, а, следовательно, мировая цена должна удовлетворять **двум основным требованиям**: во-первых, быть доступной для любого продавца или покупателя, имеющего намерение участвовать в торговых операциях в сфере международного обмена; во-вторых, быть достоверной и представительной для мировой торговли данным товаром.

Исходя из практики международной торговли, выделяют следующие пять **признаков, характеризующие мировую цену**:

- Это должны быть цены крупных регулярных сделок в международной торговле (не эпизодические).
- Эти сделки должны носить коммерческий, а не специальный характер (исключать товарообменные операции).
- Сделки должны заключаться в твердой СКВ.
- Сделки должны быть экспортными или импортными.
- Экспортные или импортные операции должны совершаться на рынках со свободным режимом.

В качестве мировых можно рассматривать только цены обычных торговых операций. К обычным торговым операциям относятся сделки, характеризующиеся следующими признаками: раздельность; взаимная несвязанность экспортных и импортных поставок; регулярность их осуществления; платеж в свободно конвертируемой валюте; осуществление в условиях свободного торгово-политического режима. При наличии отмеченных условий цена формируется при сравнительно высокой конкуренции на низшем уровне, и выравнивание цен осуществляется в большей степени, чем по операциям, которые носят специальный характер. Особой разновидностью обычных торговых операций являются поставки на основе долгосрочных соглашений, а также в рамках международных товарных соглашений.

На практике в качестве мировых цен используются экспортные или импортные цены основных поставщиков и покупателей соответствующих товаров.

Процесс формирования и движения цен в международной торговле характеризуется тем, что на мировом рынке складываются объективные условия для отклонения мировой цены от внутренних цен отдельных стран.

Цены мирового рынка базируются на интернациональной стоимости и основываются на затратах ведущих стран-экспортеров на мировом рынке. Внутренние цены, напротив, базируются на национальной

стоимости и отражают затраты национальных производителей. Цены международной торговли отличаются от внутренних также в силу разных объемов мирового и внутреннего рынков, условий их функционирования, а также других ценообразующих факторов. Как правило, мировая цена ниже внутренней из-за наличия ряда инструментов (пошлины, налоги и др.), влияющих на формирование цен внутри страны, экономически ограждающих национальный рынок от иностранных поставщиков и в итоге смягчающих конкуренцию.

### 3. Факторы, влияющие на цены мирового рынка

Итак, мировая цена - это многофакторная категория. По характеру, уровню и сфере действия, **ценообразующие факторы** могут быть классифицированы следующим образом (см. Таблицу 1):

Таблица 1. *Факторы, влияющие на цены мирового рынка*

ЦЕНООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ	УРОВЕНЬ ДЕЙСТВИЯ	И	СФЕРА	ПРИМЕРЫ
Общэкономические	Действуют независимо от вида товара и его реализации			Экономический цикл, интернациональная стоимостная основа, состояние совокупного спроса и предложения, инфляция
Конкретноэкономические	Определяются особенностями данного товара, условиями его производства и реализации			Издержки, прибыль, налоги и сборы, предложение и спрос на этот товар
Специфические	Действуют отношении товаров	только в некоторых		Сезонность, эксплуатационные расходы, комплектность, гарантии и условия сервиса
Специальные	Связаны с действием			Государственное

	особых механизмов и экономических инструментов	регулирование, курс	валютный
--	--	---------------------	----------

Дифференциация цен мировой торговли может вызываться различными факторами:

*транспортный фактор*, который является основой территориальной дифференциации цен;

*характер торговой сделки*;

*условиями поставки и платежа*, которые формируют коммерческую дифференциацию цен и некоторые др.

Территориальная дифференциация цен определяется удаленностью мест производства от мест потребления и наиболее ощутимо проявляется по товарам с наиболее высоким удельным весом транспортных расходов в

общих затратах на производство и реализацию. Доля транспортных расходов в ценах на сырьевые и сельскохозяйственные товары достигает 20- 25% и более. По готовым изделиям территориальная дифференциация цен имеет меньшее значение, поскольку транспортная составляющая цен на готовую продукцию, как правило, не более 1-2%.

**Различия в характере сделок** ведут к формированию в сфере международного товарообмена следующих уровней цен на одну и ту же продукцию:

цены по обычным торговым сделкам (разового характера и долгосрочных соглашений) с платежом в свободно конвертируемой валюте (СКВ);

цены по клиринговым соглашениям;

цены по сделкам с платежом в несвободно конвертируемой валюте и др. специальным операциям.

Операциями особого рода являются торговые сделки, совершаемые на отдельных *региональных рынках*, в тех случаях, когда эти рынки обособляются от обычного международного товарооборота сложным "набором" торгово-политических барьеров - пошлинами, компенсационными сборами, лимитами импортных цен и пр. Цены региональных группировок и трансфертные цены (т.е. цены внутрифирменного товарооборота) отклоняются от обычных рыночных операций как вверх, так и вниз в зависимости от цели регулирования и имеют преференциальный, т.е. не всеобщий характер. Они действуют только для партнеров, охватываемых соответствующим региональным объединением, внутрифирменным или межправительственным соглашением. Иной предприниматель не может купить или продать товаров по этим ценам.

**Коммерческая дифференциация цен** означает различия в их уровнях в зависимости от ценообразующих факторов, действующих на уровне внешнеторгового контракта при формировании конечной цены: размеры поставок, условия платежа, объем гарантийного и постгарантийного технического обслуживания и т.д. Под влиянием указанных факторов уровень цены колеблется вокруг средней рыночной цены при обычных коммерческих условиях.

Дифференциация цен на мировом товарном рынке в определенной мере зависит от характера продукции, организованности рынка, информированности продавцов и покупателей, оценки полезности продукции. Чем однороднее продукция, выше уровень организации рынка, больше информации о ценах, ближе оценки полезности продукции различными покупателями, тем слабее дифференциация цен.

При **биржевой торговле сырьевыми товарами** дифференциация цен проявляется в меньшей степени, чем, например, по машинам и оборудованию.

Мировые цены различаются в зависимости от времени года, места, условий реализации товара, особенностей контракта. На практике в качестве мировых цен принимаются цены крупных, систематических и устойчивых экспортных и импортных сделок, заключаемых в определенных центрах мировой торговли известными фирмами - экспортерами или импортерами соответствующих видов товаров. На многие сырьевые товары (например, зерновые культуры) мировые цены устанавливаются в процессе операций на крупнейших мировых товарных биржах. В международном экономическом и статистическом анализе принято выделять две основные группы мировых цен:

- цены на сырье;
- цены на продукцию обрабатывающей промышленности.

Важнейшая особенность мировых цен сырьевых товаров состоит в том, что решающую роль при определении их уровня играют не внутренние издержки и цены, а соотношение спроса и предложения на соответствующих мировых рынках. Именно это соотношение определяет уровень издержек, который выступает как бы регулятором мировых (экспортных) цен: производители-экспортеры с подобным "регулирующим" уровнем издержек получают нормальную прибыль; производители-экспортеры с меньшим уровнем издержек получают большие прибыли, а производители-экспортеры с высоким уровнем издержек вынуждены довольствоваться меньшей прибылью (если вообще их производство рентабельно).



Еще одной из особенностей мировых цен сырьевых товаров является сочетание цен основных производителей и экспортеров, с одной стороны, и биржевых котировок с другой. Относительная значимость этих двух групп мировых цен для отдельных сырьевых товаров различна. Для одних решающую роль играют цены основных производителей-экспортеров, а биржевые котировки играют дополнительную или вспомогательную роль (прежде всего роль показателя общей ценовой конъюнктуры на соответствующем рынке). По другим сырьевым товарам биржевые котировки в роли мировых цен либо "равноправны" с ценами основных производителей-экспортеров, либо занимают господствующее, хотя и в разной степени, положение (например, в последние десятилетия на мировых рынках таких плантационных культур, как какао-бобы, кофе, чай). Еще биржевые котировки выступают в качестве единственных представителей мировых (например, по некоторым сельскохозяйственным непродовольственным культурам).

Следующая особенность - множественность цен основных производителей-экспортеров (а иногда и биржевых котировок), играющих

роль мировых цен по ряду сырьевых товаров. Множественность в данном случае проявляется в наличии разнородных частей мирового рынка на тот или иной товар. В рамках общего мирового рынка выделяются отдельные сохраняющие значительную специфику своего ценообразования зоны, например, западноевропейский рынок сельскохозяйственной продукции (часто цены этого рынка относят не к мировым, а к внутренним). Множественность мировых цен на сырье усиливается за счет использования различных валют для выражения этих цен (при господствующей роли доллара США). С учетом неодинакового темпа обесценивания отдельных валют могут возникать существенные различия в уровне и динамике мировых цен на одно и то же сырье. Также множественность цен резко усиливается при нарушении баланса предложения и спроса на сырьевые товары. Так в период дефицита нефти на мировом рынке отличия цен на один и тот же стандарт нефти в зависимости от стран-поставщиков и групп покупателей в отдельные годы были полутора-двухкратными. В подобной множественности цен отражались (отражаются и сейчас) различные взаимоотношения между продавцами и покупателями, в том числе скидки тем покупателям, которые вкладывают в разведку нефти в стране-экспортере, и наоборот, наценки за неучастие в подобной деятельности и пр.

## **Лекция 2. Классификация цен мирового рынка**

- **Классификация цен мирового рынка**
- **Источники информации о мировых ценах**
- **Классификации видов цен мирового рынка**

Изучение цен мирового рынка следует начать с классификации видов цен во внешнеторговых операциях, рассмотрим основные из них.

**Цены базисные** - цены, публикуемые в различных справочниках (справочные цены) и прејскурантах (прејскурантные цены). Эти цены обычно отражают общее направление динамики цен за предшествующий период, их можно использовать при заключении контрактов на срочную поставку небольших партий товаров, а при установлении более стабильных торговых связей базисные цены подлежат дальнейшему уторговыванию с целью применения различных скидок или надбавок к ним.

**Цены биржевые или биржевые котировки** - цены на товары, действующие на биржах. Обычно биржи публикуют котировки на начало и конец утреннего и вечернего торго (сессии), котировки продавцов и покупателей товаров, котировки на товары с немедленной поставкой (спот) и отсрочкой поставки (форвард). Подсчитываются и публикуются средние и другие котировки на каждый день работы

биржи. Эти официальные публикации являются основанием для установления цен на аналогичные товары во внебиржевой торговле.

**Цены закупочные** - вид оптовых цен, по которым в ряде стран осуществляется закупка сельскохозяйственной продукции у государственных, кооперативных и частных сельскохозяйственных предприятий.

**Цены каталога** - разновидность цен, применяемых во внутренней и внешней торговле, в особенности готовыми изделиями, машинами, оборудованием. Эти цены относятся к справочным ценам производителя, публикуются нерегулярно, как правило, продавцом (экспортером).

**Цены монопольные** - разновидность рыночных цен товаров в международной торговле, связанная с использованием особых условий производства и реализации, обеспечивающих получение большей прибыли.

**Цены нетто** - чистые цены товара на месте купли-продажи, не включающие скидки и надбавки, связанные с различием базисных условий контракта, субсидии. Для покупателя - это сумма, фактически уплаченная за продукцию, для продавца - фактическая выручка от продажи товара без учета расходов, понесенных в связи с использованием сделки.

**Цены оптовые** - цены на продукцию при продаже ее крупными партиями предприятиям, фирмам, сбытовым, коммерческим и посредническим организациям, оптовым торговым компаниям. В международной торговле преобладают операции, осуществляемые по экспортным (импортным) оптовым ценам, уровень которых несколько ниже внутренних оптовых цен. Это необходимо учитывать при расчете и обосновании внешнеторговых цен.

**Цена покупателя** - фактическая денежная сумма покупки продукции на рынке, по которой осуществляются сделки купли-продажи или по которой покупатель готов приобрести товар. Эта цена отражает интересы покупателя, стремящегося приобрести товары дешевле на данном рынке и в данный момент, что необходимо учитывать и при работе с информацией о ценах: цена, которую обосновывают или на которую соглашаются импортеры в результате уторговывания, как правило, ниже цены экспортера.

**Цены продавца** - цены, запрашиваемые продавцом, или фактическая сумма цен от реализации товара на рынке, по которым осуществляется сделка купли-продажи в условиях превышения спроса над предложением. Эти цены отражают экономические интересы продавца, стремящегося продать товар дороже. Это необходимо учитывать при работе с информацией о ценах: цена, на которую соглашается продавец (экспортер) в результате уторговывания, а тем более объявляемая до заключения сделки, как правило, выше цены покупателя (импортера).

**Цены производителя** - цены, определяемые предприятием-изготовителем продукции на стадии начала производства и ориентирующаяся на затраты по производству и реализации. Эти цены, как правило, не совпадают с рыночными ценами и отражаются в ценах каталога, проспекта, прейскуранта.

**Цены розничные** - цены, по которым продукция реализуется мелкими партиями индивидуальным потребителям. Они включают издержки производства и обращения, прибыль предприятий, налоги (в том числе акцизы, НДС и т.п.) и складываются с учетом ситуации на рынке, оценки товара конкретным потребителем. Розничные цены обычно выше оптовых, так как включают затраты розничной торговой сети.

**Цены скольжения** - разновидность цен и способ согласования их в контракте, предусматривающем корректировку ранее определенной цены по формуле скольжения. Такие цены особенно часто применяются при купле-продаже продукции с длительными сроками производства. К моменту поставки товара возможны существенные сдвиги в затратах на изготовление, требующие корректировки предварительно согласованной (базисной) цены. В

этом случае сторонами оговаривается право корректировки цены по общепринятой формуле скольжения.

**Цены мировые** - совокупность цен, действующих на мировых рынках. Они характеризуются множественностью, т.е. различием цен на одинаковые товары на одном и тем более на разных рынках соответствующей продукции. Различие их зависит от времени, места, условий реализации товара, условий контракта. Под мировыми ценами *понимаются* цены крупных, систематических и устойчивых экспортных или импортных сделок, совершаемых на обычных коммерческих условиях за наличные в определенных центрах международной торговли известными фирмами-экспортерами и импортерами соответствующей продукции.

**Цены фактических сделок (контрактов)** - цены купли-продажи продукции на внутреннем или внешнем рынках, фиксируемые сторонами в контракте. По экономическому содержанию эти цены соответствуют ценам потребления, они отражают конкретные условия реализации продукции и являются важной, достоверной информацией для участников ВЭД, поскольку это цены реальных операций. Такие цены являются коммерческой тайной.

Цены трансфертные - цены, применяемые корпорациями в сделках между филиалами, подразделениями и подконтрольными фирмами, действующими в одной или разных странах.

**Цены экспортных и импортных контрактов** устанавливаются на базе мировых цен, что отличает методику ценообразования во внешнеэкономической деятельности от той, которой руководствуются при определении цен внутреннего рынка. Во внешнеторговых контрактах

обязательно указывается вид используемых цен, который зависит от способа их определения.

- **Источники информации о мировых ценах**

В практике ценообразования во внешнеэкономической деятельности нашли широкое применение следующие *периодические материалы по мировым ценам:*

- *Публикации по ценам биржевых товаров, т.е. биржевым котировкам.*

Данные цены являются ценами сделок, совершенных на товарных биржах. Как известно, международная практика биржевой торговли имеет место на ограниченном ряде мировых рынков сырьевых товаров, таких как зерно, сахар, кофе, хлопок, натуральный каучук и шелк, цветные металлы. Биржевые котировки устанавливаются с регулярностью работы товарной биржи,

например, на Лондонской бирже цветных металлов – два раза в день, на утренней и вечерней сессии. По правилам работы товарных бирж на них используются типовые контракты. В этом случае коммерческие условия, стандарты качества продаваемого товара, физический объем одной поставляемой партии, так же как и другие условия сделок, способных повлиять на цену, день ото дня, год за годом остаются неизменными. Благодаря этому биржевые котировки обладают уникальным свойством сопоставимы между собой без какой бы то ни было предварительной обработки. Основной периодической публикацией по биржевым котировкам является журнал «Metal Bulletin».

- **Специальные публикации по справочным ценам.** Данные ценовые показатели чаще всего являются ценами, по которым предлагается приобрести товар. Вместе с тем цены фактических сделок могут отличаться от них как в большую, так и в меньшую сторону, в том числе за счет системы скидок или надбавок, которую используют экспортеры. Справочные цены распространены на рынках таких товаров, как энергоносители, продукция черной металлургии и сырье для ее производства, химические товары. По нефти и нефтепродуктам примером такой публикации является ежедневный бюллетень «Oilgram Price Report». По другим товарным группам известны такие справочники как, «Public Ledger», «European Chemical News», «Euwid Papier und Zellstoff», «Euwid Timber», «Oil World».

- **Статистические публикации по индексам экспортных, импортных и внутренних оптовых цен, а также специализированным индексам цен.** Разработчиками этой ценовой информации являются международные организации, органы официальной государственной статистики и авторитетные издательства.

- **Цены статистики внешней торговли зарубежных стран,** которые получают путем деления данных о стоимостных объемах

экспортированных или импортированных товаров на их физический объем. Как известно, внешнеторговая статистика включает данные, отражающие географическую направленность экспорта и географическую принадлежность импорта. Благодаря этому получаемые цены статистики внешней торговли (unit prices) показывают, сколько стоят единицы физического объема, рассчитанные по товарным группам таможенной классификации, при их экспорте или импорте в определенный период времени в конкретную страну.

### **Лекция 3. Контрактные цены**

- **Виды контрактных цен**
- **Способы фиксации цены во внешнеторговом контракте**
- **Базис цены во внешнеторговом контракте**

## **1. Виды контрактных цен**

Многообразие связей мирового рынка порождает и множество цен в международной торговле. Товар одинакового качества, поставляемый на одинаковых условиях (фрахтовая база, форма оплаты, срок и объем поставки и т.п.), в одном и том же центре международной торговли имеет различные по уровню цены обычных регулярных коммерческих сделок. Данную множественность цен можно объяснить действием различных факторов (структура рынка, проводимая налоговая, таможенная политика и т.п.).

Вопрос о современных мировых ценах является сравнительно простым, когда речь идет о сырьевых товарах, в значительной мере однородных и стандартизированных. Сложнее решается вопрос о мировых ценах, когда дело касается промышленных изделий вообще, и в особенности машин и оборудования, представленных на рынках множеством видов с различными качественными и другими характеристиками. Однако и в этой области покупатель, несмотря на разнообразные конструктивные особенности предлагаемых ему в различных странах машин и оборудования, сравнивает их цены и путем соответствующего анализа приходит к выводу о том, какое оборудование ему больше подходит и обойдется сравнительно дешевле.

При установлении цены товара в контракте купли-продажи определяются: единица измерения цены, базис цены, валюта цены, способ фиксации цены и уровень цены.

***Единица измерения цены.*** Порядок определения единицы измерения цены зависит от характера товара и от практики, сложившейся в торговле данным товаром на мировом рынке. Цена в контракте может быть установлена за:

При поставке товара разного качества и ассортимента цена устанавливается за единицу товара каждого вида, сорта, марки в отдельности. Если по одному контракту поставляется большое число разных по качественным характеристикам товаров, цены на них, как правило, указываются в спецификациях, составляющих неотъемлемую часть контракта. При поставках комплектного оборудования цены обычно устанавливаются по позициям на каждую частичную поставку или на отдельные комплектующие части и указываются в приложении к контракту.

**Базис цены** устанавливает, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в цену товара.

**Валюта цены.** Цена в контракте может быть выражена в валюте страны-экспортера, импортера или в валюте «третьей страны». При выборе валюты цены на массовые товары большое значение имеют торговые обычаи, существующие в торговле этими товарами. Экспортер, как правило, стремится зафиксировать цену в относительно более устойчивой валюте, а импортер, наоборот, заинтересован в том, чтобы установить цену в валюте, подверженной обесценению.

## **2 Способы фиксации цены во внешнеторговом контракте:**

Существует *пять основных видов контрактных цен*:

- **Твердая фиксированная цена** - устанавливается на дату подписания контракта и остается неизменной вплоть до его исполнения. Такие цены используются при незначительных сроках исполнения контрактов и, если в этот период не ожидается существенных скачков цен. Для продавцов эти цены выгодны в случае, когда тенденция цен на рынке направлена в сторону понижения.

- **Твердая фиксированная цена с возможностью последующей корректировки** - так же, как и в первом случае, цена фиксируется в контракте, однако при этом оговариваются условия ее корректировки, например, если цены на рынке в период исполнения контракта повысятся или понизятся более чем на 5 %.

- **Цена с последующей фиксацией** - в контракте устанавливается принцип определения цен, а также используемые источники ценовой информации и дата, на которую цены фиксируются. Эти цены применяются в случае, если в период исполнения контракта на рынке

предполагается сильное повышение цен, которое трудно оценить заранее с приемлемой точностью. Данный способ определения контрактных цен удобен также для долгосрочных контрактов, которые предусматривают периодические поставки в течение ряда лет. В торговле цветными металлами, например, цены в этом случае могут определяться на основе биржевых котировок, соответствующих дате поставки очередной партии товара.

**Скользкая цена** - цена, которая рассчитывается по принятой в контракте формуле, состоящей из двух частей. Первая часть формулы - это базовая цена, аналогичная по смыслу твердой фиксированной цене. Вторая, основная часть имеет структуру ресурсной модели, отражающей соотношение долей основных

издержек на производство товара. При этом принципиально важно уч  
контрактов на поставку сложных и уникальных товаров, имеющих длительный цикл

изготовления (например, комплектное оборудование). Формула скользящих цен имеет следующий вид:

$$P_1 = P_0 (A\alpha_1 : \alpha_0 + B\beta_1 : \beta_0 + C) \quad (1)$$

где  $P_1$  - расчетная цена товара;  $P_0$  - базисная цена товара;  $A$  - доля затрат на материалы;  $B$  - доля затрат на оплату труда;  $C$  - неизменяемая часть цены (сумма  $A$ ,  $B$  и  $C$  должна равняться 1);  $\alpha_0$  - базисная цена материалов;  $\alpha_1$  - цена материалов за период скользяния, как правило, это средняя цена за оговариваемую в контракте часть срока исполнения контракта;  $\beta_0$  - базисная ставка оплаты труда;  $\beta_1$  - ставка оплаты труда за соответствующий период скользяния, рассчитываемая так же, как и по материалам.

• **Смешанная цена** - такая, в которой одна часть является твердой фиксированной, другая - скользящей ценой.

Представленные выше сведения о мировых контрактных ценах являются теоретическими. Однако на практике, в контрактах, представляемых к таможенному оформлению цена товара часто определена нечетко либо мало конкретизирована, что весьма затрудняет процесс контроля правильности определения таможенной стоимости товаров. Полнота информационного обеспечения - итог кропотливой работы по сбору и предварительной обработке больших массивов данных, в ходе которой нередки столкновения с трудностями как методико- технического, так и коммерческого характера. Сотни различных организаций в зарубежных странах заняты сбором исходной ценовой информации, ее аналитической обработкой, хранением и распространением на коммерческой основе. В их числе органы государственной статистики, консультационные и исследовательские фирмы, торговые издательства и торгово-промышленные палаты,

ассоциации производителей и т.д. Их усилиями разнородная информация приводится к сопоставимому виду, выстраивается во временные ряды ценовых показателей, которые позволяют без особого труда определить общие тенденции динамики цен на рынке и практически незаменимы при анализе и разработке прогнозов *цен*.

### 3. Базис цены во внешнеторговом контракте

Базисные условия сделок определяются на основе Инкотермс-2010. Любой базис поставки определяет, прежде всего, положение товара по отношению к транспортному средству. Базисные условия поставки товаров с точки зрения затрат, связанных с поставкой, устанавливают их разделение между продавцом и покупателем.



Обязательства, связанные с затратами, распределяемыми между продавцом и покупателем в зависимости от принятых в договоре купли-продажи базисных условий поставки, включают:

- погрузку товара со склада продавца на транспортное средство покупателя или перевозчика, с которым покупатель имеет договор перевозки внешнеторгового груза;
- перевозку по территории страны продавца до выходного порта, пограничной станции или грузового терминала аэропорта;
- подготовку и заключение контракта на транспортно-экспедиторское обслуживание;
- оформление вывозной (экспортной) документации;
- таможенную очистку, включая оформление таможенной декларации;
- экспортные сборы и пошлины, включая портовые и иные сборы (например, гербовые);
- погрузку на грузовом участке перевозчика, в том числе на транспортное средство покупателя или его транспортного агента;
- заказ транспортного средства с учетом его позиции в порту (при водных перевозках) или на указанном в договоре терминале; страхование груза на период перевозки с учетом специфических особенностей груза и маршрута следования;
- оплату стоимости перевозки, международного фрахта, обеспечение других провозных плат;
- разгрузку на иностранном грузовом участке или в ином месте назначения груза;
- оформление коммерческой документации в стране транзита или назначения груза;
- таможенную очистку в иностранном порту;
- все импортные сборы;
- перевозку по территории страны-покупателя до указанного в договоре места назначения товара;
- разгрузку в месте назначения (складирования) груза.

Базисные условия сделки имеют отношение только к стоимости перевозки и страхованию груза от возможных рисков во время перевозки. Они не указывают прямо на право собственности, на момент перехода права собственности с продавца на покупателя, на изменение титула товара. Все условия Инкотермс базируются на принципе, что риск частичной или полной утраты груза переходит с продавца на покупателя после того, как продавец выполнил свои обязательства по поставке.

## **Лекция 4. Принципы формирования и обоснования внешнеторговых цен**

### **1. Принципы установления цены на товар в зарубежной фирме-производителе**

#### **2 Методы внесения коммерческих поправок в контрактные цены**

- **Расчет цен на экспортируемую продукцию**
- **Формирование мировой цены на международных биржах**
- **Формирование мировой цены на международных торгах международных товарных аукционах**

### **1. Принципы установления цены на товар в зарубежной фирме-производителе**

Чтобы представить процесс формирования цены импортного товара еще до заключения внешнеторговой сделки, начиная от его продвижения на рынок в стране экспортера (контрагента внешнеторговой сделки за рубежом), попытаемся определить, какие подходы к ценообразованию используются за пределами России.

Методика расчета исходной цены состоит из нескольких этапов: определение спроса, оценка издержек, анализ цен и товаров конкурентов, выбор метода ценообразования, установление окончательной цены.

Минимально возможная цена определяется себестоимостью продукции, максимальная – наличием каких-то уникальных достоинств в товаре фирмы. Цены товаров конкурентов и товаров заменителей дают средний уровень, которого фирме следует придерживаться при назначении цены.

Фирмы придерживаются следующих методов ценообразования:

- расчет цены по методу "средние издержки плюс прибыль";
- расчет цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли;
- установление цены, исходя из ощущаемой ценности товара;
- установление цены на основе уровня текущих цен;
- установление цены на основе закрытых торгов.

При расчете цены по методу "средние издержки плюс прибыль" начисляется торговая наценка на себестоимость товара. Разница в размерах наценок отражает различия в стоимости товарных единиц, объемах

продаж, оборачиваемости товарных запасов и соотношениями между марками производителей и частными марками.

Расчет цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли основан на учете издержек предприятия. Фирма стремится установить цену, которая обеспечит ей желаемый объем прибыли. Этим методом пользуется корпорация "Дженерал Моторс". Она назначает на свои автомобили цены с таким расчетом, чтобы получить 15- 20% прибыли на вложенный капитал.

В последнее время все большее число фирм в США устанавливают цены на основе ощущаемой ценности своих товаров. Основным фактором ценообразования они считают не издержки продавца, а покупательское восприятие. Цена в этом случае призвана соответствовать ощущаемой значимости товара. Например, фирма "Катерпиллер", занимающаяся производством строительного оборудования оценила свой трактор в 24 тыс. долл. США, в то время как аналогичный трактор конкурентов стоит 20 тыс. долл. США. При этом сбыт у фирмы "Катерпиллер" может быть выше, чем у конкурентов. Потенциальные покупатели получают от дилеров фирмы следующий расчет:

20 тыс. долл. – цена на трактор, аналогичный трактору конкурента; 3 тыс. долл. – наценка за повышенную долговечность трактора;

2 тыс. долл. – наценка за его повышенную надежность работы; 2 тыс. долл. за повышенный уровень сервиса;

1 тыс. долл. – стоимость более длительной гарантии на узлы и детали.

Итого 28 тыс. – цена комплекта всех ценностных показателей; 4 тыс. долл. – скидка;

24 тыс. долл. - окончательная цена трактора.

Потребители предпочитают приобрести трактор "Катерпиллер", т.к. считают, что расходы по его эксплуатации в течение всего срока службы в итоге окажутся ниже.

Устанавливая цену с учетом уровня текущих цен, фирма в основном отталкивается от цен конкурентов и меньше внимания обращает на показатели собственных издержек или спроса. Она может назначить цену на уровне, выше или ниже уровня цен своих конкурентов. Метод ценообразования на основе текущих цен в США довольно популярен, т.к. он считается залогом получения справедливой нормы прибыли и сохранения нормального равновесия в рамках отрасли.

В США практикуется и метод установления цены на основе закрытых торгов. Конкурентное ценообразование применяется в случаях борьбы фирмы за подряды в ходе торгов. В подобных ситуациях фирма отталкивается от ожидаемых ценовых предложений конкурентов, а не от взаимоотношений между этой ценой и

показателями собственных издержек или спроса. Если фирме необходимо получить контракт, она

может запросить цену ниже, чем у других. Естественно, что эта цена не может быть ниже себестоимости.

Установлению низкой цены благоприятствуют следующие условия:

- рынок очень чувствителен к ценам и низкая цена способствует его расширению; 2) с ростом объемов производства его издержки, а также издержки по распределению товара сокращаются; 3) низкая цена непривлекательна для существующих и потенциальных конкурентов.

Подход к ценообразованию меняется, если товар является частью товарной номенклатуры. В этом случае фирма стремится разработать систему цен, которая обеспечила бы получение максимальной прибыли по номенклатуре в целом. Разные товары взаимосвязаны друг с другом с точки зрения спроса и издержек и сталкиваются с разной степенью конкурентного противодействия. В случае, когда фирма создает не отдельный товар, а целый товарный ассортимент, для нее очень важно установление цен в рамках товарного ассортимента. Во многих сферах торговли при установлении цен на товары своего ассортимента продавцы пользуются четко установленными ценовыми ориентирами.

Если фирма продает аналогичные товары трех уровней цен, то эти три ценовых ориентира могут ассоциироваться в сознании покупателей с изделиями невысокого, среднего и высокого качества. Даже при небольшом повышении всех тех уровней цен, потребители обычно продолжают покупать товары предпочтительного ими ценового уровня.

Многие фирмы наряду с основным товаром предлагают и ряд дополняющих или вспомогательных изделий. Поэтому очень важно установление цены на дополняющие товары. Так, фирме, производящей автомобили, необходимо решить, что следует включить в исходную цену товара в качестве стандартного оборудования, а что предложить как дополняющие изделия.

Если дешевая модель машины лишена множества преимуществ и удобств, покупатели могут отвергнуть ее. Если же цена хорошо оборудованного полезными приспособлениями автомобиля слишком высока, потребители могут предпочесть покупать дополняющие изделия за отдельную плату.

В ряде отраслей промышленности производят обязательные принадлежности, которые подлежат использованию вместе с основным товаром. Поэтому важно установление цены на обязательные принадлежности. Так фирма "Кодак" предлагает фотоаппараты по невысоким ценам, т.к. хорошо зарабатывает на

продаже дорогих пленок. Другим производителям приходится для получения такого же валового дохода устанавливать на свои камеры более высокие цены.

Важным для фирмы является также установление цен на побочные продукты производства. Так, производство нефтепродуктов и прочих химикатов часто связано с появлением разного рода побочных продуктов.

Если эти побочные продукты не имеют ценностной значимости, а избавление от них обходится недешево, все это скажется на уровне цены основного товара. Производитель стремится найти рынок для этих побочных продуктов и нередко готов принять любую цену, если она покрывает издержки по их хранению и доставке. Это позволит ему снизить цену основного товара, сделав его более конкурентоспособным.

Установление цен по географическому принципу предполагает принятие решения об установлении фирмой разных цен для потребителей в разных частях страны.

В США обычно используются несколько основных вариантов установления цены по географическому принципу.

Один из них – установление цены FOB в месте происхождения товара.

"Установление цены FOB (free on board) в месте происхождения товара" означает, что товар передается перевозчику на условиях франко-вагон, после чего все права на этот товар и ответственность за него переходят к заказчику, который оплачивает все расходы по транспортировке от места нахождения предприятия-производителя к месту назначения. Транспортные расходы по доставке товара каждый заказчик оплачивает самостоятельно.

При установлении единой цены с включенными в нее транспортными расходами по доставке фирма взимает единую цену, с включением в нее одной и той же суммы транспортных расходов независимо от удаленности клиента. Плата за перевозку равна средней сумме транспортных расходов. При использовании этого метода ближний клиент заплатит больше, поэтому ему предпочтительнее закупать товар местного поставщика, который пользуется методом цены FOB в месте происхождения товара, а дальний клиент заплатит меньше, поэтому этот вариант для него более предпочтителен.

Метод установления единой цены с включенными в нее расходами по доставке относительно прост и дает возможность для фирмы рекламировать единую цену в общенациональном масштабе.

Метод установления цен применительно к базисному пункту позволяет продавцу выбрать город в качестве базисного и взимать со всех заказчиков транспортные заказы в сумме, равной стоимости

доставки из этого пункта независимо от того, откуда в действительности происходит отгрузка. Преимущество использования базисного пункта состоит в том, что одновременно с повышением размеров суммарной цены для заказчиков, находящихся недалеко от предприятия, для отделенных заказчиков эта цена снижается. Для достижения большей гибкости ряд фирм выбирает в качестве базисных несколько городов. В этом случае транспортные расходы исчисляются от ближайшего к заказчику базисного города.

Продавцы, заинтересованные в поддержании деловых отношений с конкретным покупателем или с определенным географическим районом, могут воспользоваться методом установления цен с принятием на себя расходов по доставке. Для того чтобы обеспечить поступление заказов, продавец частично или полностью принимает на себя фактические расходы по доставке товара. Он рассчитывает расширить объемы деятельности, снизить средние издержки и покрыть дополнительные транспортные расходы. Этим методом установления цен пользуются для проникновения на новые рынки и для удержания своего положения на рынках с обостряющейся конкуренцией.

Фирмы США создают целую систему ценообразования, охватывающую разные товары и изделия в рамках товарного ассортимента, учитывающую различия в издержках по организации сбыта в разных географических регионах, различия в уровнях спроса и пр. факторы.

Фирма, устанавливающая исходную цену, затем корректирует ее с учетом факторов, действующих в окружающей среде. Она устанавливает цены со скидками и зачетами, цены для стимулирования сбыта и дискриминационные цены.

В качестве вознаграждения потребителей за платеж наличными, раннюю оплату счетов, закупку большого объема или внесезонные закупки, многие фирмы проводят ценовые корректировки – скидки и зачеты.

Под скидкой за платеж наличными подразумевается уменьшение цены для покупателей, которые оперативно оплачивают счета. Типичным примером является условие "2/10, нетто 30". Это означает, что платеж должен быть произведен в течение 30 дней, но покупатель может вычесть из суммы платежа 2%, если расплатится в течение 10 дней. Скидка должна предоставляться всем покупателям, выполняющим это условие.

Подобные скидки типичны для многих отраслей деятельности и помогают улучшить состояние ликвидности продавцов и сократить расходы в связи с взысканием кредитов и безналичных долгов.

Под скидкой за количество понимается уменьшение цены для покупателей, приобретающих большие количества товаров.

Типичным примером является условия "10 долл. за штуку при покупке менее 100 штук; 9 долл. за штуку при покупке 100 штук и более". Скидки за количество должны предлагаться всем заказчикам и не превышать суммы экономии издержек продавца в связи со сбытом больших партий товара. Экономия складывается за счет сокращения издержек по продаже, поддержанию запасов и транспортировке товара. Скидки служат для потребителя стимулом делать закупки у одного продавца, а не у нескольких поставщиков.

Функциональные скидки, известные как скидки в сфере торговли, производители предлагают службам товародвижения, выполняющим определенные функции по продаже товара, его хранению, ведению учета.

Сезонные скидки – это уменьшение цены для потребителей, совершающих внесезонные покупки для товаров и услуг. Сезонные скидки позволяют продавцу поддерживать более стабильный уровень производства в течение всего года. Для поощрения заблаговременных заказов производители товаров зимнего пользования предлагают торговцам скидки весной и летом.

Установление дискриминационных цен происходит в разных формах:

С учетом разновидностей покупателей. Разные покупатели платят за один и тот же товар или услугу разные цены.

С учетом вариантов товара. Разные варианты товара продают по разным ценам, но без всякого учета разницы в издержках их производства. Фирма часто устанавливает более высокую цену за модернизированный вариант своего изделия, что превышает стоимость самой модернизации.

С учетом местонахождения. Товар продается по разной цене в разных местах, хотя издержки по предложению его в этих местах одинаковы.

Фирмы, разработавшие собственную систему цен и стратегию ценообразования, время от времени испытывают необходимость в инициативном снижении или повышении цен. Фирма выступает инициатором снижения цены в тех случаях, когда пытается с помощью низких цен добиться доминирующего положения на рынке. Для этого она либо сразу выходит на рынок с ценами ниже, чем у конкурентов, либо первой снижает цены с целью получить такую долю рынка, которая обеспечит снижение издержек производства за счет роста его объема.

Нередко фирмы вынуждены прибегнуть к инициативному повышению своих цен. Делают они это, сознавая, что рост цен вызывает недовольство потребителей, дистрибьюторов и собственного торгового персонала. Однако успешно проведенное

повышение цен может значительно увеличить объемы прибыли. Например, при норме прибыли 3% от объема продаж рост цены всего на 1% позволит при неизменном объеме сбыта увеличить размер прибыли на 33%. Одним из главных обстоятельств, вызывающих повышение цен, является устойчивая всемирная инфляция, обусловленная ростом издержек.

Рост издержек, не соответствующий росту производительности ведет к снижению нормы прибыли и вынуждает фирмы регулярно повышать цены. Нередко повышение цен перекрывает рост издержек в предчувствии дальнейшей инфляции или введения государственного контроля над ценами. Еще одним обстоятельством, ведущим к повышению цен, является наличие чрезмерного спроса. Если фирма не в состоянии полностью удовлетворить нужды своих заказчиков, она может поднять цены. Цена

часто поднимается практически незаметно, путем отмены скидки или пополнения ассортимента более дорогими вариантами товара.

Фирмам необходим взвешенный подход к установлению и изменению цен, учитывающий реакцию на изменение цен клиентов, конкурентов, дистрибьюторов, поставщиков, а также государственных учреждений.

Процедура подготовки внешнеторговой сделки включает множество стадий. Тем не менее, от качества прохождения этих стадий, а также от полноты и достоверности информации, полученной во время заключения контракта, зависит скорость принятия решения о выпуске товара в свободное обращение, что является весьма существенным, как для участника внешнеэкономической деятельности, стремящегося к получению прибыли, так и для таможенного служащего, от работы которого зависят объемы таможенных платежей, пополняющих государственный бюджет.

Рассмотрим этапы на примере процедуры подготовки импортной сделки.

В процессе подготовки импортной сделки, основанной на прямых связях с контрагентом, покупатель может использовать следующие способы установления контактов с потенциальным продавцом-экспортером:

- направить потенциальному или уже известному продавцу заказ;
- направить запрос производителю интересующих импортера товаров;
- объявить торги с приглашением к участию фирм, которые могут принять и выполнить условия организаторов торгов;



- направить возможному производителю коммерческое письмо о намерениях в ответ на его рекламу или информацию;
- направить экспортеру безоговорочный акцепт на его предложение.

Наиболее распространенным способом подготовки прямой импортной сделки является размещение заказа у производителя интересующих покупателя товаров.

Заказом принято называть коммерческий документ, в котором покупатель подробно указывает все необходимые условия для изготовления или подготовки заказываемого товара, а также все существенные элементы, необходимые для заключения внешнеторговой сделки. Практикуется выдача заказов постоянным контрагентам. Поэтому в заказе во многих случаях указываются только наименование товара, его количество, срок поставки, а в случае необходимости и некоторые специфические условия, присущие данному конкретному заказу (например, место сдачи товара). Во всем остальном стороны могут

руководствоваться общими условиями, заключенными между ними (если таковые имеются) или условиями ранее выданного заказа или контракта, на основании которых импортер перешел затем к практике заказов (со ссылкой на его номер и дату).

Покупатель может в качестве приложения к заказу направить экспортеру спецификацию с уточнением условий поставки: инструкциями по упаковке и маркировке товаров, информацией по поставке и по оформлению документов. Если необходимо, заказчик может указать количество и размеры частичных поставок и относящихся к ним условий, в частности, касающихся экспедитора, которому будет поручена доставка товара; наименование фирмы-экспедитора, адрес, номер телефона и телекса, средство транспорта, наименование перевозчика, если известно.

Заказчику рекомендуется указать стандартизованную и простую экспедиционную маркировку, которая позволила бы сократить издержки и время, необходимое для оформления документов, проведения учета и контроля груза и обеспечения его хранения.

Если экспортер согласен с условиями заказа и прилагаемой к нему спецификацией, он подтверждает заказ, и сделка считается заключенной.

## **2 Методы внесения коммерческих поправок в контрактные цены**

Внесение коммерческих поправок является первым этапом в работе над рассматриваемыми конкурентами ценами импортной

сделки. Оно сводится к приведению всех привлекаемых к расчету цены конкретных материалов к единым коммерческим условиям приобретения товара, причем один из имеющихся конкурентных материалов принимается за эталон, а остальные приводятся к сопоставимому уровню.

Поправка на условия продажи (оптом и в розницу). В случае приобретения товара оптом фирма-поставщик обычно предоставляет значительные скидки для импортера. Поэтому если конкурентный материал относится к импортной сделке, где в качестве покупателя выступает оптовый торговец (например, крупное внешнеторговое объединение), а расчет цены ведется для контракта, который заключает импортер, приобретающий данный товар непосредственно для эксплуатации, а не для дальнейшей реализации на рынке (то есть относительно небольшое его количество), то необходимо сделать поправку на размер оптовой скидки к цене конкурентного материала (и наоборот, в случае, если рассчитывается цена товара, закупаемого оптом, а имеется конкурентный материал на розничную цену).

Поправка на снижение издержек производства и рост производительности труда. При увеличении объема поставки, как правило, уменьшаются издержки производства и растет производительность труда у фирмы-поставщика. Импортер должен обязательно учитывать этот факт при расчете цены.

Поправка на серийность. Объективной предпосылкой применения скидок на серийность является снижение издержек производства на единицу выпускаемой продукции у поставщика при повышении объема производства.

Данная поправка может применяться в двух случаях:

- если импортер увеличивает объем закупки продукции у фирмы производителя и вследствие этого данный товар становится серийной продукцией для этой фирмы;
- если имеется конкурентный материал-контракт, заключенный с поставщиком, для которого предмет контракта является серийной продукцией, а расчет цены ведется для импортной сделки, где в качестве поставщика выступает производитель, выпускающий аналогичную продукцию как единичную или мелкосерийную. Рассмотрим практическое применение данной поправки.

Поправка на комплектацию. При расчете цен на комплектное оборудование, закупаемое у фирмы - генерального поставщика, можно вводить обоснованную поправку на комплектацию в зависимости от числа и происхождения фирм-субпоставщиков, объема и суммы поставок по контракту.

Данная поправка определяется следующим образом: из цены, имеющейся в конкурентном материале, вычитаются цены тех комплектующих изделий, которые импортер рассчитывает получить иным путем (например, от отечественного производителя) либо в которых он не нуждается.

Поправки на валюту предстоящей сделки. Расчеты цен, выполняемые в ходе работы над импортным контрактом, проводятся следующим образом:

Цены товара по конкурентным материалам в иностранной валюте пересчитываются на единицу измерения товара в соответствии с исходными условиями рассчитываемой цены.

Затем цены товаров по конкурентным предложениям, контрактам и другим материалам в иностранной валюте переводятся в рубли по курсу Центрального банка России на дату расчета или, что будет правильнее, на даты конкурентных материалов с учетом изменения курса этих валют к рублю за период от дат конкурентных материалов до даты проведения расчета цены.

Поправка на срок предстоящей сделки. Внесение подобных поправок происходит в целях учета изменения цен, инфляции, изменения курса валют и т.д. в тех случаях, когда не хватает современных конкурентных материалов и привлекаются аналоги за предыдущие годы.

Данные поправки имеют целью привести цены предложений, относящихся к разным датам, к их уровню на период расчета цены предстоящей сделки. Это приведение осуществляется путем сравнения цен

предложений на сопоставимое оборудование за ряд лет с помощью индекса или другого аналогичного показателя. Данные индексы публикуются в официальной печати за границей. Для машин и оборудования чаще всего используются индексы промышленно развитых капиталистических стран.

Поправки на условия платежа. Условия платежа играют важную роль при установлении цены на ввозимую продукцию. Цена предполагаемой импортной сделки может значительно колебаться в зависимости от различных условий платежа.

Приведение цен по условиям платежа (по кредитным условиям) учитывает в цене те преимущества, которые получает импортер при покупке в кредит по сравнению с платежами за поставленный товар наличными (аккредитив, чек, инкассо). Поэтому методически целесообразно цены всех конкурентов, предоставивших кредиты покупателям, привести к платежам наличными.

Поправка на дополнительные условия контракта - это корректировка рассчитываемой цены импортного контракта на величину добавленных или недостающих составляющих контракта,

которые входят в состав цены, по сравнению с конкурентным материалом. В группу таких составляющих можно отнести следующие элементы цены, не являющиеся основными:

- стоимость обучения специалистов, направляемых импортером на стажировку в фирму-поставщика;
- стоимость услуг посредника, если сделка проводится через него. В таком случае цена уменьшается или увеличивается на 3-5%, которые были выплачены в качестве комиссионного вознаграждения;
- стоимость дополнительных гарантий фирмы-поставщика. Если сроки гарантий, указанные в конкурентном материале, превышают обычную длительность гарантий по сделкам подобного рода, то в рассчитываемую цену вносятся поправки со знаком "минус". И наоборот, если в импортном контракте, цена которого рассчитывается, зафиксированы более длинные сроки гарантий, а конкурентный материал представляет информацию об обычных гарантиях, то в рассчитываемую импортную цену вносятся поправки со знаком "плюс".

Поправки на уторговывание. Поправка на уторговывание - это скидка с первоначальной цены предложения, которая бывает, как правило, завышена. Она определяется субъективно исходя из практики работы с данной фирмой-поставщиком и на основе экспертных оценок и поэтому вносится в последнюю очередь.

Поправки на разницу в технико-экономических параметрах. Техничко-экономические сопоставление продукции функционально однородной, но предлагаемой разными фирмами-поставщиками, сводится к сопоставлению основных характеристик товара, цена которого рассчитывается, с характеристиками товаров ведущих в этой области

производителей или с характеристиками товаров-конкурентов. Суммарная величина поправок на разницу в технико-экономических параметрах импортируемой продукции по сравнению с конкурентными материалами не должна превышать 30-40%.

Техничко-экономические сопоставления могут производиться различными методами, основными из которых являются следующие: метод прямого сопоставления; параметрические методы и методы обоснования цен импортируемых товаров на основе оценки их конкурентоспособности.

- **Расчет цен на экспортируемую продукцию**

Экспортер определяет цену предложения одним из трех методов:

- на базе издержек производства;
- исходя из уровня спроса;

- ориентируясь на уровень цен конкурентов.

Основное преимущество метода установления цен на основе издержек производства заключается в его простоте. Основой определения цены являются базовые издержки на единицу продукции, к которым прибавляется величина, покрывающая неучтенные затраты и включающая прибыль фирмы.

Учет издержек производства осуществляется на основе калькуляции. Формальная схема калькуляции экспортных цен мало отличается от схемы, используемой при расчете внутренних цен. Основное отличие экспортной калькуляции от внутренней заключается в дополнительных расходах по сбыту, а именно:

- комиссионное вознаграждение продавцов и представителей;
- импортные таможенные расходы в стране покупателя;
- транспортные издержки;
- затраты на финансирование;
- расходы по страхованию
- товара; расходы по упаковке;
- резервы, необходимые для покрытия непредвиденных рисков;
- расходы по составлению контракта, оформлению сертификатов и

прочих бумаг.

На практике существуют два основных подхода к использованию данного метода при определении цены:

- с использованием полных издержек производства;
- с использованием предельных издержек производства.

Согласно методу определения цен с ориентацией на спрос, цена товара определяется исходя только из спроса на него, то есть из того, сколько покупатель может и хочет заплатить за предлагаемый товар. Производственные затраты рассматриваются в этом случае как ограничительный фактор, который показывает, может ли товар продаваться по установленной цене с запланированной прибылью или нет. Данный

метод успешно используется при условии наличия на рынке взаимозаменяемых товаров, позволяющих покупателю сравнивать аналогичные товары между собой и делать для себя выводы о них.

Помимо действующих на рынке факторов спроса фирма должна также принимать во внимание и действия конкурентов.

Поскольку конкурирующих товаров несколько, получают усредненную цену относительно всех упомянутых товаров. Эта цена и является базой для переговоров с покупателями.

- **Формирование мировой цены на международных биржах**

Развитие мирохозяйственных связей привело к созданию постоянно действующих рынков сырьевых и сельскохозяйственных товаров массового спроса, а также рынков валюты и ценных бумаг. В современной мировой торговле этими товарами большое значение имеют международные биржи. В зависимости от товара, на который совершаются сделки на международных биржах, их можно разделить на товарные, валютные и фондовые.

Крупнейшие международные биржевые центры сосредоточены в США, Англии, Японии. На долю этих стран приходится более 90% оборота биржевой торговли. В зависимости от номенклатуры товаров, продаваемых и покупаемых на бирже, их можно разделить на:

универсальные;  
специализированные.

Международные товарные биржи, являющиеся признанными центрами мировой торговли тем или иным товаром, выполняют следующие основные функции:

- Ежедневное установление цены на товар.
- Хеджирование. Это форма страхования цены, по которой продается или покупается товар в будущем.
- Гарантия поставки товара (гарантия исполнения обязательств по контракту).
- Наряду с выполнением своих основных функций, имеющих очень важное значение для мировой торговли конкретными товарами, биржи

являются институтом рыночной экономики, который предоставляет следующие возможности для участников рыночных отношений:

игру на разнице цен (спекулятивные операции); инвестирование капитала в товар; арбитражные операции; финансирование.

Основными функциями фьючерсных бирж являются:

уменьшение потерь, которые могут возникнуть вследствие резких колебаний рыночных цен уже произведенных, но еще не реализованных товаров, а также заключенной в них прибыли;

создание предпосылок для ускоренного возврата авансированного капитала в денежной форме независимо от того, реализован товар или нет;

облегчение финансирования и удешевление кредитования торговли; смягчение воздействия инфляции на рост издержек производства в отраслях, перерабатывающих сырье;

обеспечение более гибкой тактики закупок и продаж и т.д. Основными признаками фьючерсной торговли являются:

фиктивный характер сделок, т. е. имеет место купля-продажа, но при этом обмен товаров практически полностью отсутствует (реальные поставки составляют 1-2% всего оборота), так как обязательства сторон по сделке прекращаются путем обратной операции, с выплатой разницы в ценах;

преимущественно косвенная связь с рынком реального товара через хеджирование, а не через поставку товара. Именно благодаря хеджированию фьючерсная биржа тесно связана с рынком реального товара;

заранее строго определенная и унифицированная, лишенная каких-либо индивидуальных особенностей потребительная стоимость товара;

полная унификация условий в отношении количества, разрешенного к поставке, места и сроков поставки товара;

обезличенность сделок и заменимость контрагентов по ним.

В связи с этим фьючерсную биржу иногда называют рынком цен (т.е. меновых стоимостей) в отличие от рынков товаров (совокупности и единства потребительных и меновых стоимостей), например бирж реального товара, где покупатель и продавец могут согласовать между собой практически любые условия контракта.

Таким образом, современный мировой фьючерсный рынок поделен между товарными биржами и срочными подразделениями валютных и фондовых бирж. Инфраструктура мирового фьючерсного рынка представляет собой совокупность всех существующих товарных бирж (за исключением бирж реального товара, сохранившихся в некоторых развивающихся странах). Внебиржевая торговля фьючерсами почти во всех странах запрещена, поэтому вторичного внебиржевого фьючерсного рынка

(в отличие от фондового) не существует. Фьючерсная биржа, по своей сути, является рынком производным, т. е. за основу фьючерсного контракта берется определенная реальная ценность.

**Фьючерсный контракт** – это соглашение о покупке или продаже конкретной ценности в определенную дату в будущем по установленной цене. Все сделки, которые совершаются на биржах, предполагают использование стандартных контрактов. Все

фьючерсные контракты в обязательном порядке должны быть зарегистрированы в расчетной палате биржи.

В зависимости от соотношения цен на товар с немедленной поставкой и на товар с поставкой в будущем различают две ситуации на рынке:

*контанго (contango)* – цены на наличный товар ниже, чем цены на товар с поставкой на срок, поэтому базис является отрицательным. *Базисом фьючерсного контракта* называют разницу между текущей спотовой ценой актива и соответствующей фьючерсной ценой;

*бэкуордейшн (backwardation)* – ситуация на бирже, когда цены на наличный товар выше, чем цены на товар с поставкой на срок. В этом случае базис, т.е. разница между ценой «спот» и ценой «форвард», является положительным.

Торгуемые опционы или фьючерсные опционы получают все большее распространение на международных биржах. Покупатель опциона приобретает право, но не обязательство, купить или продать фьючерсный контракт по заранее согласованной в момент заключения сделки цене в пределах срока действия этого опциона. Право купить называют call, а право продать фьючерс – put. Покупатель опциона приобретает опцион на покупку – колл-опцион, или опцион на продажу – пут-опцион.

Продавец опциона при опционной сделке берет на себя обязательство продать фьючерс (при опционе на покупку – колл-опцион) или купить фьючерс (при опционе на продажу – пут-опцион).

Цена, которую покупатель уплачивает продавцу (грантору), называют **премией**. Размер премии зависит от соотношения спроса и предложения опционов, динамичности цен данного рынка, а также времени, остающегося до прекращения права на опцион, и величины краткосрочного банковского процента.

Торговля опционами на фьючерсные контракты ведется в настоящее время практически на всех фьючерсных биржах параллельно с торговлей на основе фьючерсных контрактов. Опционы, являясь производными от фьючерсных контрактов, представляют собой менее рискованный вид операции при умелом их исполнении: для покупателя опциона риск потерь ограничен размером премии плюс процент, который он мог бы получить по этой сумме в банке. С другой стороны, продавец опциона, получая наличные (премию), снижает риск потерь по сравнению с фьючерсным

контрактом на величину премии плюс банковский процент на эту сумму денег. Эти особенности опционной торговли предопределили



быстрый рост ее популярности среди участников биржи, как спекулянтов, так и хеджеров.

- **Формирование мировой цены на международных торгах и международных товарных аукционах**

**Международные товарные аукционы** – это специально организованные, периодически действующие в определенных местах рынки, на которых путем публичных торгов в заранее обусловленное время и в специально назначенном месте производится продажа предварительно осмотренных покупателем товаров, переходящих в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену.

В форме аукциона осуществляется торговля товарами, которые обладают индивидуальными особенностями и свойствами. Это исключает возможность замены партий одинаковых по названию товаров, так как они могут иметь различные свойства: внешний вид, качество, вкус и т.д.

Техника проведения аукционов по различным товарам имеет свои специфические особенности, определяемые в первую очередь характером товара. Однако сам порядок проведения аукционов примерно аналогичен. В их проведении различают четыре стадии: подготовку аукциона, осмотр товаров, аукционный торг, оформление и исполнение аукционной сделки.

Одновременно с подготовкой аукционных лотов и образцов подготавливается каталог, содержащий перечень всех лотов, предлагаемых к продаже на аукционе, с указанием номера каждого из них, сорта и количества единиц товара в каждом лоте. Далее следуют условия аукционной продажи. В них указан порядок осмотра товаров, порядок продаж и фиксации цен, порядок заключения контрактов, право продажи товара третьим лицам, порядок снятия товара с торгов, порядок оплаты аукционных товаров с указанием банков, через которые должно производиться открытие аккредитивов и оплата. В условиях указывается, какой процент взимается со стоимости купленных товаров в пользу администрации аукциона, и устанавливается порядок разрешения споров между сторонами. В каталоге сообщается дата открытия аукциона, место его проведения и продолжительность; время, установленное для осмотра товаров; время проведения торгов, а также последний день платежа за приобретенные товары.

Предварительный осмотр товаров является обязательным, так как по условиям аукционного торга претензии в случае обнаружения дефектов в товаре (кроме скрытых) после покупки не принимаются. Аукционный торг

– третья стадия проведения аукциона. Техника проведения аукциона может предусматривать повышение цены по отношению к стартовой или ее

понижение. В последнем случае речь идет о так называемых «голландских» аукционах.

Заключительная стадия аукциона – оформление аукционной сделки и сдача товара покупателю. Во время аукциона или на следующий день администрация аукциона вручает покупателю контракты на купленный товар; эти контракты подписываются покупателем и являются для него обязательными. Контракт имеет типовую форму. Покупатель указывает в контракте, на чье имя необходимо выписать счет, куда и каким видом транспорта отправить товар. Покупатель подписывает контракт и возвращает его в офис аукциона, оставив себе копию. На основании контракта выписывается счет, который оплачивается покупателем.

Немедленно после подписания контракта покупатель выписывает письменное поручение об отправке товара, в котором указывается, как следует замаркировать товар, точный адрес, в который необходимо отправить товар, порядок страхования товара. Платеж за проданный на аукционе товар обычно осуществляется по частям: 30-35% вносится при подписании контракта, а остальная сумма – при получении товара или после его отгрузки, но не позднее установленного срока. Сроки вывоза товара с аукционного склада зависят от вида товара.

**Международные торги** – это способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, который предполагает привлечение к определенному, заранее установленному сроку предложений от нескольких поставщиков или подрядчиков разных стран и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно организаторам торгов (по цене и другим коммерческим и техническим условиям).

Торги в современных условиях получили довольно широкое распространение. Они играют важную роль в поиске и отборе контрагентов для заключения сделок на поставку машин и оборудования, строительство объектов «под ключ».

В связи с ростом государственной собственности в развитых странах торги все шире применяются для закупок и выполнения подрядных работ государственными хозяйственными предприятиями – электростанциями, угольными шахтами, железными дорогами и др.

Во многих промышленно развитых странах существует законодательство, которое разрешает организациям с участием государственного капитала размещать заказы на приобретение товаров, услуг или сооружения объектов только через торги. В рамках Всемирной торговой организации (ВТО) разработан специальный документ

«Соглашение о правительственных заказах», представляющих собой согласованную сторонами-членами ВТО унифицированную процедуру проведения международных торгов при распределении государственных заказов. Основопологающей идеей этого документа стало обеспечение

иностранным участникам торгов таких же, как и для местных участников, условий.

В зависимости от способа проведения различают торги открытые (публичные) и закрытые (ограниченные или негласные). К участию в открытых торгах привлекаются все желающие фирмы и организации, как местные, так и иностранные. На них обычно размещаются заказы на стандартное и универсальное оборудование, а также на небольшие по объему подрядные работы. К участию в закрытых торгах приглашаются лишь определенные фирмы, которым высылаются специальные приглашения. Это обычно солидные, известные в данной области производства фирмы, имеющие большой опыт и хорошо технически вооруженные. На закрытых торгах размещаются заказы на уникальное, сложное и специальное оборудование, комплектные предприятия и пр. К закрытым торгам прибегают и в случаях размещения срочных заказов.

В отдельных случаях, при проведении торгов в два этапа, открытые торги могут сочетаться с закрытыми. Такие виды торгов применяются, когда организаторам затруднительно (а иногда просто невозможно) определить круг наиболее авторитетных фирм.

Торги проводятся, как правило, по местонахождению объявивших их организаций, но могут проводиться и в других странах. В проведении торгов можно выделить несколько этапов: подготовка торгов; представление предложений участниками торгов; выбор поставщика; подписание контракта.

В подготовку торгов входит разработка технических и коммерческих условий торгов, именуемых тендерной документацией, и ознакомление с ней потенциальных участников торгов – оферентов.

Разработка технических и коммерческих условий торгов осуществляется их организаторами либо самостоятельно, либо с привлечением специализированных инженерно-консультационных или инженерно-строительных фирм. Эти условия издаются в виде сборников тендерной документации. В комплект тендерной документации обычно входят: тендерные условия или проформа тендера; условия проведения торгов как инструкция участникам торгов; общие и специальные условия торгов; технико-экономическая документация (спецификация, чертежи, каталоги), перечисление видов работ, наиболее предпочтительных методов

выполнения работ; программа и графики выполнения работ, проформа контракта, формы первоначальной и окончательной гарантий, их суммы.

Комплект тендерных документов продается предполагаемым участникам торгов, его цена устанавливается обычно исходя из фактических расходов на изготовление тендерной документации (от десятков до нескольких сотен долларов). В некоторых случаях стоимость выкупа тендера может составлять несколько тысяч долларов. Это делается для того, чтобы отстранить от участия в конкурсе маломощные фирмы.

Выкуп условий торгов не накладывает на стороны никаких дополнительных обязательств.

От oferenta (участника торгов) требуется строгое соблюдение всех положений и требований, указанных в условиях торгов (общих и технических), а также составление предложений в строго определенной форме. Организаторы торгов имеют право не только отклонять, но и совсем не рассматривать предложения, не соответствующие оговоренным условиям.

Представление предложений участниками торгов – второй этап проведения торгов. Предложения, поступающие на торги, носят название «тендер» или «бид». Порядок и способ представления предложений регулируются организаторами торгов.

На этапе подачи предложений для экспортера основной проблемой становится принятие решения о целесообразности участия в торгах. Основными факторами, влияющими на принятие решения, являются: размер заказа; соотношение объема поставок и услуг, срок исполнения заказа; собственные возможности экспортера по выполнению заказа; стоимость подготовки тендерных предложений; степень возможной конкуренции; ожидаемая прибыль; средства, выделяемые заказчиком для исполнения заказа; перспектива получения последующих заказов, связанных с предметом торгов. Последний фактор может оказаться решающим для экспортера, который часто идет на занижение цены предложения объявленного тендера в расчете на получение более выгодных заказов в дальнейшем.

Участники торгов в представляемых тендерах указывают свои цены. При торгах на подрядно-строительные работы условия содержат смету расходов, т.е. максимальную стоимость, которая будет оплачена. В этом случае цены в тендерах указываются как определенный процент скидки с обусловленной суммы, которую может представить участник торга. По требованию организатора торгов фирма, приславшая тендер, обязана представить, кроме указанных выше сведений о фирме, следующие документы:

свидетельство торговой палаты, банка или другого авторитетного учреждения о том, что данное предприятие по своим техническим и экономическим возможностям в состоянии выполнить заказ, а также справку банка страны, где организуются торги, о внесении залога.

Выбор поставщика – это третий этап проведения торгов. В назначенный день и час организация, объявившая торги, вскрывает конверты с поступившими предложениями. Конкурсный выбор выигравшего торги oferента всегда проводится в закрытом порядке (независимо от вида торгов). По законодательству некоторых стран проводятся только негласные торги (например, в Скандинавских странах).

В день открытия торгов все тендеры лишь заносятся в официальный протокол, причем представители фирм-оферентов имеют право ознакомиться с копией этого протокола в специально отведенном помещении и в определенное время и узнать цены и другие условия своих конкурентов.

После тщательной проверки тендерной документации в отношении ее соответствия условиям торгов, после сопоставления всех предложений (для сложного оборудования и при закупках его на большие суммы – после наведения необходимых справок о кредитоспособности фирм-оферентов и их производственных возможностях) производится выбор поставщика. По самой сути торгов выбор поставщика должен определяться предложением более выгодных условий в отношении цен, качества, сроков. На практике дело обстоит иначе.

В конкурсном отборе решающую роль могут играть не только цена и другие коммерческие условия, но и высокое качество производимых оферентами изделий, наиболее приемлемые для заказчика сроки исполнения контракта, порядок выполнения работ, возможности привлечения в случае необходимости квалифицированных субпоставщиков или субподрядчиков.

Кроме того, при выборе поставщика очень часто принимаются во внимание отдельные законодательные положения или просто административные указы или предписания. В общих условиях торгов ряда развивающихся стран (например, Индии, Ирана, Пакистана, Шри-Ланки) прямо записано, что организаторы торгов не обязаны связывать себя обязательствами принимать предложения на поставку товаров, и в частности оборудования, с самыми низкими ценами. Это объясняется, во-первых, наличием у многих развивающихся стран давно установившихся связей с крупными иностранными фирмами, которым на торгах очень часто предоставляется определенный приоритет, а во-вторых, проведением дискриминационной политики по отношению к отдельным третьим странам. Отступление от принципа «самого дешевого предложения» позволяет организаторам

торгов отклонять предложения oferентов из третьих стран без указания причин.

Oферент, предложение которого принято, получает об этом соответствующее извещение, а остальные oferенты обычно не оповещаются, хотя в случае запроса результаты по их предложениям сообщаются. В некоторых странах результаты торгов публикуются в специально выпускаемых бюллетенях или в газетах.

В соответствии с условиями торгов во всех странах oferент, выигравший торги на оборудование, обязан внести второй гарантийный залог в качестве гарантии выполнения заказа и всех условий поставки. Его величина обычно составляет от 5 до 10% стоимости заказа. После выполнения заказа гарантийный залог возвращается поставщику, причем

способ этого возврата также может быть различным: либо целиком после поставки оборудования, либо частями по мере выполнения заказа (пропорционально поставкам). Организаторы торгов, выступающие после проведения торгов уже в роли заказчиков, имеют право использовать этот залог для покрытия отдельных претензий, возникающих в ходе выполнения заказа (в случае поставки некачественного оборудования, опоздания с началом поставки и т.п.).

Четвертый этап проведения торгов – подписание контракта с фирмой, выигравшей торги. Условия этих контрактов мало отличаются или совсем не отличаются от условий обычных контрактов купли-продажи. Однако иногда они содержат некоторые специфические условия, касающиеся способов перевозки или использования торгового флота своей страны и др.

## **Лекция 5. Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки групп E и F**

- **Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы E**
- **Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы F**

### **1. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы E**

Как было отмечено ранее, контрактная цена = цена товара + расходы, понесенные продавцом, то есть обязанности продавца.

Рассмотрим на распределение обязанностей продавца и покупателя, как было *обязанности продавца формируют контрактную цену*.

Рассмотрим *формирование контрактной цены при базисе поставки EXW.*



**Рис. 1. Условие поставки EXW**

**EXW** (Ex Works) - Термин «Франко завод» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например: на заводе, фабрике, складе и т.п.). Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта.

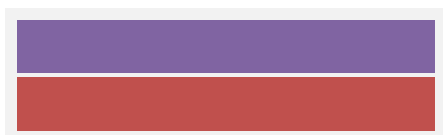
Как видно на рис. 1 данное условие поставки возлагает минимальные обязанности на продавца, и покупатель должен нести все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения. Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанности по погрузке товара на месте отправки и нес все риски и расходы за такую отгрузку, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи. Этот термин не может применяться, когда покупатель не в состоянии выполнить прямо или косвенно экспортные формальности. В этом случае должен использоваться термин FCA, при условии, что продавец согласится нести расходы и риски за отгрузку товара.

Таким образом, проанализировав положения Инкотермс – 2010 можно сделать вывод, что в контрактную цену, помимо цены товара, включаются следующие расходы, понесенные продавцом:

- Расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, включая инспектирование, которое предписывается властями страны вывоза (п. А.9 группы Е).
- Расходы по упаковке (п. А.9 группы Е).

Как было отмечено ранее, контрактная цена = стоимость товара + расходы, понесенные продавцом

Наглядно формирование контрактной цены представлено на рис.2. Контрактная цена =



Расходы по упаковке

Расходы по проверке

товара Стоимость

товара

**Рис. 2. Формирование контрактной цены на условии поставки EXW**

Таким образом, при заключении контракта на условиях EXW, разработана формула расчета контрактной цены:

$$\text{КЦ} = \text{Цена товара} + \text{Упаковка товара} + \text{Проверка товара}, \quad (2)$$

## **2. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы F.**

Рассмотрим *формирование контрактной цены при базисе поставки FCA.*



\* погрузка, если товар находится в помещении продавца



### Рис. 3. Условие поставки FCA

**FCA (Free Carrier)** – «Франко-перевозчик» с указанием места: продавец выполняет своё обязательство по поставке, когда он поставляет товар, очищенный от пошлин на экспорт, перевозчику, назначенному покупателем, в указанном месте. Указанное место поставки влияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара в таком месте. Если поставка происходит в помещениях продавца, то продавец несёт ответственность за отгрузку. Если поставка происходит в любом другом месте, то продавец не несёт ответственности за отгрузку. Условие FCA может использоваться вне зависимости от вида транспорта, включая и смешанный транспорт.

FCA, условия поставки, когда основную часть перевозки обеспечивает покупатель. При этом покупатель сам выбирает вид транспорта, сам организывает всю цепочку доставки, заключает договоры перевозки.

Как следует из рис. 3, обязательство продавца по поставке считается выполненным, когда он поставляет товар

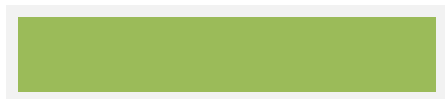
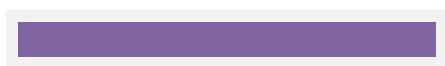
- после выполнения таможенных операций в режиме экспорта;
- перевозчику, назначенному покупателем;
- в указанном месте.

Как было отмечено, контрактная цена = цена товара + расходы, понесенные продавцом.

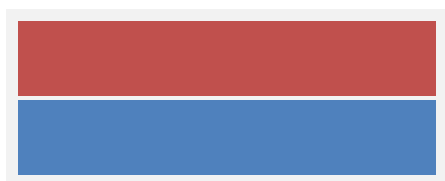
Таким образом, согласно Инкотермс 2010 в контрактную цену, помимо цены товара, включаются следующие расходы, понесенные продавцом:

- Если потребуется – расходы на экспортную лицензию (п. А. 2 группы F).
- Расходы по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при вывозе товара, а также любые пошлины, налоги и иные расходы, уплачиваемые при вывозе (п. А. 2, п. А. 6 группы F).
- Расходы по передаче товара перевозчику или иному лицу, номинированному покупателем в поименованном месте поставки (п. А. 4 группы F).
- Расходы по погрузке, если товар находится в помещении продавца (п. А. 4 группы F).
- Расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, включая инспектирование, которое предписывается властями страны вывоза (п. А. 9 группы F).
- Расходы по упаковке (п. А. 9 группы F).

Наглядно формирование контрактной цены представлено на рис. 4. Контрактная цена =



Расходы по упаковке



Экспортные таможенные  
пошлины Расходы по проверке  
товара Стоимость товара

**Рис. 4. Формирование контрактной цены на условиях поставки FCA**

Таким образом, при заключении контракта на условиях FCA, разработана формула расчета контрактной цены:

- $$\text{КЦ} = \text{Цена товара} + \text{Упаковка товара} + \text{Проверка товара} + \text{Экспортные таможенные пошлины}, \quad (3)$$

- Если товар находится в помещении продавца, то расходы по погрузке лежат на продавце, следовательно:

$$\text{КЦ} = \text{Цена товара} + \text{Расходы на погрузку} + \text{Упаковка товара} + \text{Проверка товара} + \text{Экспортные таможенные пошлины}, \quad (4)$$

Рассмотрим *формирование контрактной цены при базисе поставки FAS.*



**Рис. 5. Условие поставки FAS**

**FAS** (Free Along side Ship) – «Франко вдоль борта судна»: продавец несёт расходы по доставке в порт отправления. Как видно на рис. 2.5, продавец выполняет свои обязательства по доставке товара в тот момент, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах (в согласованном порту отгрузки). Покупатель оплачивает расходы по погрузке, фрахту судна, страхованию, разгрузке и доставке до пункта назначения.

Как было отмечено ранее, обязательства продавца формируют контрактную цену.

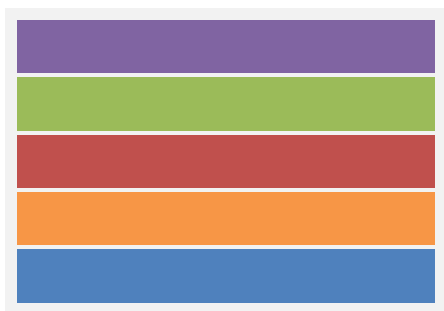
Проанализировав положения Инкотермс 2010 можно сделать вывод, что в контрактную цену, помимо цены товара включаются следующие расходы, понесенные продавцом (в Инкотермс 2010 они называются

«обязанности продавца» и отмечены пунктами А):

- Если потребуется – расходы на экспортную лицензию (п. А. 2 группы F).
- Расходы по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при вывозе товара, а также любые пошлины, налоги и иные расходы, уплачиваемые при вывозе (п. А. 2, п. А. 6 группы F).
- Расходы, связанные с доставкой товара в поименованный покупателем порт и вдоль борта судна (п. А. 4 группы F).
- Расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, включая инспектирование, которое предписывается властями страны вывоза (п. А. 9 группы F).
- Расходы по упаковке товара (п. А. 9 группы F).

Наглядно формирование контрактной цены представлено на рис. 6.

Контрактная цена =



Расходы по упаковке товара  
 Экспортные таможенные  
 пошлины Транспортные  
 расходы (до порта) Расходы по  
 проверке товара Стоимость  
 товара

**Рис. 6. Формирование контрактной цены на условии поставки FAS**

Таким образом, при заключении контракта на условиях FAS, разработчик  
 КЦ = Цена товара + Упаковка товара +  
 Проверка товара + Экспортные  
 таможенные пошлины +  
 Транспортные расходы до порта отгрузки, (5)

Рассмотрим формирование контрактной цены при базисе поставки  
 FOB.



**Рис. 7. Условие поставки FOB**

**FOB** (Free On Board) — «Франко на борту», как видно на рис. 7, продавец выполняет свои обязанности, когда товар погружается на

указанное покупателем судно. Указание на условия FOB в договоре означает, что продавец оплачивает доставку товара до момента погрузки, плюс саму погрузку на борт. Также на него возложены обязанности по очистке товара от пошлин (при экспортной поставке). Покупатель оплачивает перевозку, страховку, расходы по разгрузке и транспортировку

в точку назначения. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин FCA.

Как было отмечено ранее, контрактная цена = цена товара + расходы, понесенные продавцом.

Таким образом, проанализировав положения Инкотермс 2010 можно сделать вывод, что в контрактную цену, помимо цены товара, включаются следующие расходы, понесенные продавцом:

- Если потребуется – расходы на импортную лицензию (п. А. 2 группы F).

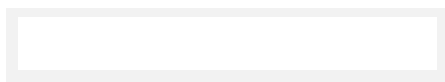
- Расходы по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при вывозе товара, а также любые пошлины, налоги и иные расходы, уплачиваемые при вывозе (п. А. 2, п. А. 6 группы F).

- Расходы на погрузку товара на борт указанного покупателем судна в согласованную дату или в пределах оговоренного срока в названном порту отгрузки в соответствии с обычаями порта (п. А. 4 группы F).

- Расходы, относящиеся к товару до момента фактического его перехода через поручни судна в согласованном порту отгрузки (п. А. 6 группы F).

- Расходы, связанные с проверкой товара (например, проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара (п. А. 9 группы F).

- Расходы по упаковке товара для его перевозки (п. А. 9 группы F). Наглядно формирование контрактной цены представлено на рис. 8. Контрактная цена =



Транспортные расходы (до  
порта +  
погрузка)



Упаковка товара

Экспортные таможенные

пошлины Расходы по проверке

товара Стоимость товара

### Рис. 8. Формирование контрактной цены на условии поставки FOB

Таким образом, при заключении контракта на условиях FOB, разработана формула расчета контрактной цены:

$$\text{КЦ} = \text{Цена товара} + \text{Упаковка товара} + \text{Проверка товара} + \text{Экспортные таможенные пошлины} + \text{Транспортные расходы до порта отгрузки} + \text{Расходы на погрузку}, \quad (6)$$

### Лекция 6. Ценообразование с использованием в контракте базисных условий поставки групп С и D

- Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы С.
- Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы D.

#### 1. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы С.

Рассмотрим формирование контрактной цены *при базисе поставки CFR*.



Рис. 9. Условие поставки CFR

**CFR (Cost and Freight)** – «Стоимость и фрахт»: как видно на рис. 1, продавец выполняет свои обязанности, когда осуществляет доставку товара в порт назначения, погрузку и фрахт судна, а также обеспечивает прохождение таможенных процедур при экспорте товара (в т.ч. оплачивает пошлины). Покупатель оплачивает страховку товара. Риск потери или повреждения, а также дополнительные расходы после перехода товара через поручни судна переходит на покупателя. Условия поставки CFR используются только в случае перевозки товара морским или речным транспортом.

Как было отмечено ранее, контрактная цена = цена товара + расходы, понесенные продавцом.

Таким образом, проанализировав положения Инкотермс 2010 можно сделать вывод, что в контрактную цену, помимо цены товара, включаются следующие расходы, понесенные продавцом:

- Если потребуется – расходы на экспортную лицензию (п. А. 2 группы С).

- Расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара, а также при транзитной перевозке через иную страну, если согласно договору перевозки это возлагается на продавца (п. А. 6 группы С).

- Расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет) для поставки товара на борт судна в порту отгрузки (п. А. 9 группы С).

- Расходы на перевозку товара (фрахт) до согласованного порта назначения по обычно принятому направлению на морском судне (п. А. 3 группы С).

- Расходы по погрузке товара на борт судна, и любые расходы по выгрузке товара в согласованном порту разгрузки, которые согласно договору перевозки возлагаются на продавца (п. А. 6 группы С).

- Расходы на упаковку для перевозки товара (п. А. 9 группы С). Наглядно формирование контрактной цены представлено на рис. 10. Контрактная цена =



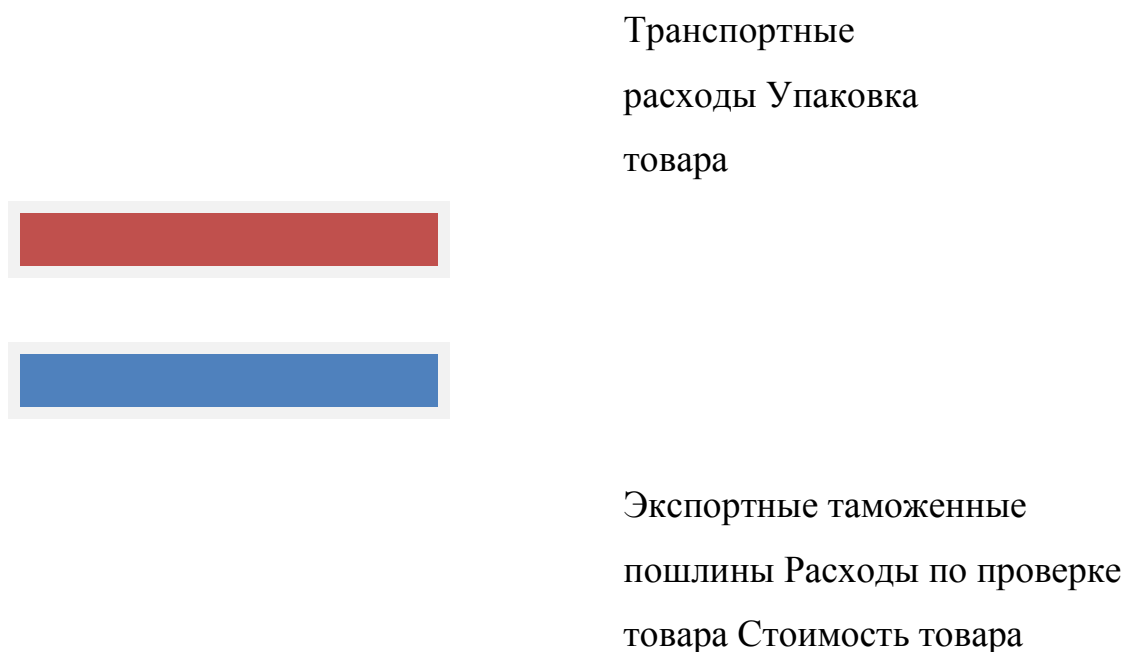


Рис. 10. Формирование контрактной цены на условии поставки

### CFR

Таким образом, при заключении контракта на условиях CFR, разработана формула расчета контрактной цены:

$$\text{КЦ} = \text{Цена товара} + \text{Упаковка товара} + \text{Проверка товара} + \text{Экспортные таможенные пошлины} + \text{Расходы на погрузку} + \text{Транспортные расходы до порта назначения}, \quad (7)$$

Рассмотрим *формирование контрактной цены при базисе поставки CIF.*





**Рис. 10. Условие поставки CIF**

(Cost Insurance Freight) – «Стоимость, страхование и фрахт»: как видно на рис. 3, продавец выполнил поставку, когда товар перешёл через поручни судна в порту отгрузки, а контрактная цена включает в себя стоимость товара, фрахт или транспортные расходы, а также стоимость страховки для морских перевозок. Условия поставки CIF в значительной степени идентичны с условиями CFR. Дополнительно к ответственности по условиям поставки CFR, продавец для условий CIF должен получить страховой полис допускающий передачу для покрытия рисков, связанных с доставкой груза, страховыми компаниями. Страховой полис должен покрывать CIF – цену плюс 10 процентов и, по возможности, быть в валюте контракта. Ответственность продавца за товар заканчивается, когда товар был доставлен до порта покупателя. Этот термин подходит только для обычного морского транспорта, но не для автомобильных/железнодорожных паромов или контейнеровозов.

Как было отмечено ранее, контрактная цена = цена товара + расходы, понесенные продавцом.

Таким образом, проанализировав положения Инкотермс 2010 можно сделать вывод, что в контрактную цену, помимо цены товара, включаются следующие расходы, понесенные продавцом:

- Если потребуется – расходы на экспортную лицензию (п. А. 2 группы С).
- Расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара, а также пошлины, налоги и сборы, уплачиваемые при вывозе (п. А. 6 группы С).
- Расходы по перевозке (фрахт) товара до согласованного пункта назначения (п. А. 3 группы С).
- Расходы по страхованию груза (п. А. 3 группы С):

Продавец обязан за свой счет осуществить страхование груза, соответствующее, по крайней мере, минимальному покрытию, как это предусмотрено пунктом «С» Институтских условий страхования грузов (InstituteCargoClause) (LMA/ IUA) или иными подобными условиями. Договор страхования должен быть заключен со страховщиком или со страховой компанией, имеющими хорошую репутацию, и предоставлять покупателю или любому лицу, имеющему страховой интерес в товаре, право требования непосредственно к страховщику. По требованию покупателя продавец обязан, при условии предоставления покупателем необходимой информации, требуемой продавцом, осуществить за счет покупателя такое дополнительное страхование, которое возможно получить, например, как предусмотрено пунктами «А» или «В» Институтских условий страхования грузов (LMA/ IUA) или иными подобными условиями, и/ или покрытие, соответствующее Институтским условиям о военных действиях, и/или Институтским условиям о забастовках (LMA/ IUA), или иными подобными условиями.

Страхование должно покрывать, как минимум, предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10% (т.е. 110%) и осуществляться в валюте договора купли-продажи.

Страхование должно обеспечивать товар, начиная от пункта поставки, и, по крайней мере, до поименованного порта назначения. Продавец обязан предоставить покупателю страховой полис или иное доказательство страхового покрытия.

Кроме того, продавец обязан предоставить покупателю, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет (при наличии расходов) информацию, которая может потребоваться покупателю для обеспечения дополнительного страхования.)<sup>1</sup>

- Расходы по погрузке товара на борт судна и любые сборы в связи с выгрузкой товара в согласованном порту разгрузки, которые по договору перевозки возложены на продавца (п. А. 4 группы С).

- Расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара (п. А. 9 группы С).

- Расходы по упаковке товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки (п. А. 9 группы С).

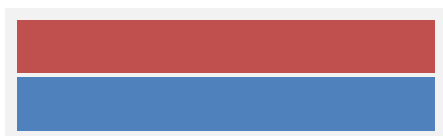
Наглядно формирование контрактной цены представлено на рис. 11.

<sup>1</sup> Вилкова Н.Г. Инкотермс 2010. Публикация ICC № 715: Правила ICC для использования торговых терминов в национальной и международной торговле: Пер. с англ. – М.: Инфотропик Медиа, 2010.

Контрактная цена =



Страхование  
Транспортные  
расходы  
Упаковка товара



Экспортные таможенные  
пошлины Расходы по проверке  
товара Стоимость товара

**Рис. 11. Формирование контрактной цены на условии поставки CIF**

Таким образом, при заключении контракта на условиях CIF, разработана формула расчета контрактной цены:

КЦ=Цена товара + Упаковка товара +Проверка  
товара + Расходы на погрузку +Расходы на  
страхование +  
Экспортные таможенные пошлины + Транспортные  
расходы до порта назначения,

(8)

Рассмотрим формирование контрактной цены при базисе  
поставки

CIP.



**Рис. 12. Условие поставки CIP**

**CIP** (Carriage and Insurance Paid) – «Фрахт/перевозка и страхование оплачены до»: как следует из рис. 5, продавец выполняет обязанность по

доставке, когда доставит товар названному перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Ответственность продавца заканчивается после доставки им товара перевозчику, который был указан покупателем. Если перевозчиков несколько, то ответственность заканчивается после доставки товара первому перевозчику. Покупатель несёт все риски и любые дополнительные расходы, произошедшие после того, как товар был доставлен. Данный термин схож с термином CPT, за исключением того, что продавец также оплачивает страхование. Таможенные процедуры по экспорту товара лежат на продавце.

Продавец также заключает договор страхования, покрывающий риск утраты или повреждения товара во время перевозки. Покупателю следует учесть, что согласно CIP продавец обязан обеспечить страхование только с минимальным покрытием. При желании покупателя иметь больше защиты путем страхования, ему необходимо либо ясно согласовать это с продавцом или осуществить за свой счет дополнительное страхование.

Как было отмечено ранее, контрактная цена = цена товара + расходы, понесенные продавцом.

Таким образом, проанализировав положения Инкотермс 2010 можно сделать вывод, что в контрактную цену, помимо цены товара, включаются следующие расходы, понесенные продавцом:

- Если потребуется – расходы на получение экспортной лицензии (п. А. 2 группы С).

- Расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара, а также пошлины, налоги и сборы, уплачиваемые при вывозе, а также расходы по его перевозке через третьи страны, если они по условиям договора перевозки возложены на продавца (п. А. 6 группы С).

- Расходы, связанные с перевозкой товара от поименованного пункта поставки, до поименованного места назначения (п. А. 3 группы С).

- Расходы по страхованию от рисков потери и повреждения товара во время перевозки (п. А. 3 группы С).

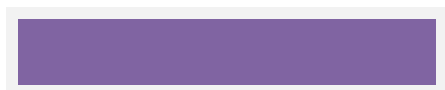
- Расходы по погрузке товара и любые сборы в связи с выгрузкой товара в месте назначения, которые по договору перевозки возложены на продавца (п. А. 6 группы С).

- Расходы, связанные с упаковкой товара (п. А. 9 группы С);

- Расходы, связанные с проверкой (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара (п. А. 9 группы С).

Наглядно формирование контрактной цены представлено на рис. 12.

Контрактная цена =



Страхование

Транспортные

расходы Упаковка

товара



Экспортные таможенные  
пошлины Расходы по проверке  
товара Стоимость товара

### Рис. 12. Формирование контрактной цены на условии поставки СІР

Таким образом, при заключении контракта на условиях СІР, разработана формула расчета контрактной цены:

КЦ = Цена товара + Упаковка товара +  
Проверка товара + Экспортные  
таможенные пошлины + Транспортные  
расходы до пункта назначения +  
Погрузка товара и любые сборы в связи с  
выгрузкой товара + Расходы на страхование , (9)

Рассмотрим *формирование контрактной цены при базисе поставки СРТ.*



Рисунок 13. Условие поставки СРТ

**СРТ** (Carriage Paid To...) – «Фрахт/перевозка оплачены до...»: как видно на рис. 7, продавец несёт расходы по перевозке товара к пункту назначения. Покупатель оплачивает страхование груза. Риски переходят в момент доставки груза первому перевозчику.

СРТ требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако

продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

Как было отмечено ранее, контрактная цена = цена товара + расходы, понесенные продавцом.

Таким образом, проанализировав положения Инкотермс 2010 можно сделать вывод, что в контрактную цену, помимо цены товара, включаются следующие расходы, понесенные продавцом:

- Если потребуется – расходы на экспортную лицензию (п. А. 2 группы С).

- Расходы по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при вывозе товара, а также любые пошлины, налоги и иные расходы, уплачиваемые при вывозе (п. А. 2 группы С).

- Расходы на перевозку товара от поименованного пункта (места) поставки до места назначения, включая расходы по погрузке товара и любые сборы в связи с выгрузкой товара в месте назначения (п. А. 3 группы С).

- Расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, включая инспектирование, которое предписывается властями страны вывоза (п. А. 9 группы С).

- Расходы по упаковке товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки (п. А. 9 группы С).

Наглядно формирование контрактной цены представлено на рис. 2.16.

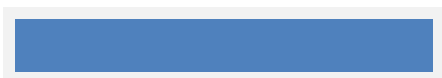
Контрактная цена =



Транспортные расходы

Упаковка товара





Экспортные таможенные  
пошлины Расходы по проверке  
товара Стоимость товара

**Рис. 14. Формирование контрактной цены на условии поставки СРТ**

Таким образом, при заключении контракта на условиях СРТ, разработана формула расчета контрактной цены:

$$\begin{aligned} \text{КЦ} = & \text{Цена товара} + \text{Упаковка товара} + \text{Проверка товара} + \\ & \text{Экспортные таможенные пошлины} + \text{Транспортные} \\ & \text{расходы до пункта назначения,} \end{aligned} \quad (10)$$

## **2. Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы D.**

Рассмотрим формирование контрактной цены при базисе поставки DAT.



**Рис. 15. Условие поставки DAT**



DAT «Delivered at Terminal» («Поставка на терминале»), как видно на рис. 1 продавец осуществляет поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале в поименованном порту или в месте назначения.

«Терминал» включает любое место, закрытое или нет, такое как причал, склад, контейнерный двор или автомобильный, железнодорожный или авиа карго терминал. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара и его разгрузкой на терминале в поименованном порту или в месте назначения.

Сторонам рекомендуется наиболее точно определить терминал и, по возможности, определенный пункт на терминале в согласованном порту или месте назначения, поскольку риски до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор.

При намерении сторон возложить на продавца риски и расходы по перевозке и перемещению товара с терминала в иное место, целесообразно использовать термины DAP и DDP.

DAT требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

Как было отмечено ранее, контрактная цена = цена товара + расходы, понесенные продавцом.

Таким образом, проанализировав положения Инкотермс 2010 можно сделать вывод, что в контрактную цену, помимо цены товара, включаются следующие расходы, понесенные продавцом:

- Если потребуется – расходы на получение экспортной лицензии (п. А. 2 группы D).
- Расходы по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при вывозе товара, а также любые пошлины, налоги и иные расходы, уплачиваемые при вывозе, расходы по транспортировке через любую страну до места поставки (п. А. 6 группы D).
- Расходы на перевозку товара до поименованного терминала в согласованном порту или месте назначения (п. А. 3 группы D).
- Расходы по разгрузке товар с транспортного средства, прибывшего на терминал в поименованном месте назначения (п. А. 4 группы D).
- Расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой,

включая инспектирование, которое предписывается властями страны вывоза (п. А. 9 группы D).

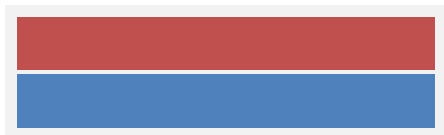
- Расходы, связанные с упаковкой, необходимой для перевозки товара (п. А. 9 группы D).

Наглядно формирование контрактной цены представлено на рис. 16. Контрактная цена =



Транспортные расходы до терминала

Упаковка товара



Экспортные таможенные

пошлины Расходы по проверке

товара Стоимость товара

**Рис. 16. Формирование контрактной цены на условии поставки DAT**

Таким образом, при заключении контракта на условиях DAT, разработана формула расчета контрактной цены:

$$\begin{aligned} \text{КЦ} = & \text{Цена товара} + \text{Расходы на разгрузку} + \\ & \text{Расходы на перевозку} + \text{Упаковка товара} + \\ & \text{Проверка товара} + \\ & \text{Экспортные таможенные пошлины,} \end{aligned} \quad (11)$$

Рассмотрим *формирование контрактной цены при базисе поставки DAP.*



**Рис. 17. Условие поставки DAP**

DAP «Delivered at Place» («Поставка в месте назначения»), как видно на рис 3 продавец осуществляет поставку, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовым к разгрузке, в согласованном месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в поименованное место.

Сторонам рекомендуется наиболее точно определить пункт в согласованном месте назначения, поскольку риски до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. Если продавец по его договору перевозки несет расходы по разгрузке в согласованном месте назначения, продавец не вправе требовать от покупателя возмещения таких расходов.

DAP требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются.

Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе. При намерении сторон возложить на продавца выполнение таможенных формальностей для ввоза, уплату

любых импортных пошлин и выполнение иных таможенных формальностей для ввоза, целесообразно использование термина DDP.

Как было отмечено ранее, контрактная цена = цена товара + расходы, понесенные продавцом.

Таким образом, проанализировав положения Инкотермс 2010 можно сделать вывод, что в контрактную цену, помимо цены товара, включаются следующие расходы, понесенные продавцом:

- Если потребуется – расходы на экспортную лицензию (п. А. 2 группы D).

- Расходы по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при вывозе товара, а также любые пошлины, налоги и иные расходы, уплачиваемые при вывозе, расходы по транспортировке через любую страну до места поставки (п. А. 6, А. 2 группы D).

- Расходы на перевозку товара до поименованного терминала в согласованном порту или месте назначения (п. А. 3 группы D).

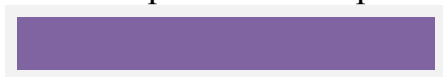
- Расходы по разгрузке в месте назначения, которые относятся по договору перевозки на продавца (п. А. 4 группы D).

- Расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, включая инспектирование, которое предписывается властями страны вывоза (п. А. 9 группы D).

- Расходы по упаковке товара (п. А. 9 группы D).

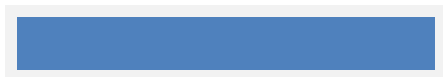


Наглядно формирование контрактной цены представлено на рис. 18. Контрактная цена =



Транспортные расходы

Упаковка товара



Экспортные таможенные

пошлины Расходы по проверке

товара Стоимость товара

**Рис. 18. Формирование контрактной цены на условии поставки DAP**

Таким образом, при заключении контракта на условиях DAP, разработ

КЦ= Цена товара + Расходы на перевозку +Упаковка  
 товара + Проверка товара + Экспортные  
 таможенные пошлины + Расходы на разгрузку,  
 которые по договору  
 перевозки относятся к продавцу, (12)

Рассмотрим **формирование контрактной цены при  
 базисе поставки DDP.**



**Рис. 19. Условие поставки DDP**

Термин «Поставка с оплатой пошлины» означает, что продавец предоставит прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, включая (где это потребуется) любые сборы для импорта в страну назначения. В то время как термин EXW возлагает на продавца минимальные обязанности, термин DDP, как видно на рис. 2.21, предполагает максимальные обязанности продавца. Данный термин не может применяться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии. Если стороны согласились об исключении из обязательств продавца некоторых из расходов, подлежащих оплате при импорте (таких, как налог на добавленную стоимость — НДС), это должно быть четко определено в контракте купли-продажи

Как было отмечено ранее, контрактная цена = цена товара + расходы, понесенные продавцом.

Таким образом, проанализировав положения Инкотермс 2010 можно сделать вывод, что в контрактную цену товара включаются следующие расходы, понесенные продавцом:

- Если потребуется – расходы на экспортную и импортную лицензию или иное официальное разрешение (п. А. 2 группы D).

- Расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза и ввоза, с оплатой всех пошлин, налогов и сборов, взимаемых при вывозе и ввозе товара, а также расходы по транспортировке товара через любую страну до его поставки (п. А. 2, А. 6 группы D).

- Расходы на перевозку товара до поименованного места назначения или до согласованного пункта в согласованном месте назначения (п. А. 4 группы D).

- Расходы по погрузке, расходы по разгрузке в месте назначения, которые относятся по договору перевозки на продавца (п. А. 6 группы D).

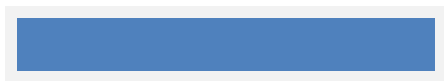
- Расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, включая инспектирование, которое предписывается властями страны вывоза (п. А. 9 группы D).

- Расходы по упаковке товара (п. А. 9 группы D).

Наглядно формирование контрактной цены представлено на рис. 20. Контрактная цена =



Транспортные расходы (погрузка+ разгрузка) Упаковка товара



Импортные таможенные  
пошлины Экспортные

таможенные пошлины Расходы  
по проверке товара Стоимость  
товара

### **Рис. 20. Формирование контрактной цены на условии поставки DDP**

Таким образом, при заключении контракта на условиях DDP, разраб

$$\begin{aligned} \text{КЦ} = & \text{Цена товара} + \text{Экспортные таможенные пошлины} + \\ & \text{Импортные таможенные пошлины} + \text{Расходы на погрузку} + \\ & \text{Расходы на перевозку} + \text{Расходы на разгрузку} + \text{Упаковка} \\ & \text{товара} + \text{Проверка товара}, \end{aligned} \quad (13)$$

## **Лекция 7**

### **Таможенная стоимость товаров**

- **Понятие таможенной стоимости в соответствии с законодательством**

#### **Таможенного союза**

- **Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами**
- **Дополнительные начисления к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате.**
- **Вычеты из цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате**
- **Понятие таможенной стоимости в соответствии с законодательством Таможенного союза**

Нормативно-правовая база определения таможенной стоимости состоит из Таможенного кодекса Таможенного союза и Соглашения «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза».

Таможенная стоимость – это стоимость сделки, уплаченная или подлежащая уплате за товар. Согласно Таможенному кодексу Таможенного союза таможенная стоимость является базой для исчисления таможенных платежей. Таможенная стоимость в Таможенном союзе определяется в соответствии с Соглашением «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза».

Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза, основывается на принципах определения таможенной стоимости товаров, установленных нормами международного права и общепринятой международной практикой, и производится путем применения одного из следующих методов определения таможенной стоимости товаров в соответствии с Соглашением между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25.01.2008 «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза»:

- метода по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1);
- метода по стоимости сделки с идентичными товарами (метод

2);

3);

- метода по стоимости сделки с однородными товарами (метод
- метода вычитания (метод 4);
- метода сложения (метод 5);
- резервного метода (метод 6).

Методы применяются последовательно, то есть в случае, если

определение таможенной стоимости в соответствии с первым методом невозможно, применяется второй и последующие методы.

Необходимо отметить, что в соответствии с пунктом 1 статьи 2 Соглашения «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» основой определения таможенной стоимости ввозимых товаров должна быть **в максимально возможной степени стоимость сделки с этими товарами**, т.е. для определения таможенной стоимости необходимо сначала применить первый метод (по стоимости сделки с ввозимыми

товарами), и если он не дает возможности оценки, то тогда применяется второй и так далее каждый метод последовательно, вплоть до шестого (резервного метода).



Глава 8 Таможенного кодекса Таможенного союза регламентирует процедуру определения, а в случае необходимости, корректировку таможенной стоимости.

Далее рассмотрим **методы определения таможенной стоимости ввозимых товаров.**

- **Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами**

Сущность первого метода состоит в определении таможенной стоимости по стоимости сделки с ними, то есть цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате при соблюдении установленных ограничений. Для определения таможенной стоимости к стоимости сделки должны быть добавлены дополнительные начисления, образующие структуру таможенной стоимости товаров. Такое включение, либо не включение можно определить исходя из выбранного базисного условия поставки. Также возможны установленные вычеты из стоимости сделки при условии документального подтверждения.

**Условия применения метода 1.**

Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами (первый метод) установлен статьей 4 Соглашения «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза».

Таможенной стоимостью товаров, ввозимых на единую таможенную территорию таможенного союза, является стоимость сделки с ними, то есть цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за эти товары при их продаже для вывоза на единую таможенную территорию Таможенного союза и дополненная, при любом из следующих условий:

- Отсутствуют ограничения в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение товарами, за исключением ограничений, которые:
  - установлены совместным решением органов таможенного союза;
  - ограничивают географический регион, в котором товары могут быть перепроданы;
  - существенно не влияют на стоимость товаров.
- Продажа товаров или их цена не зависят от каких-либо условий или обязательств, влияние которых на цену товаров не может быть количественно определено.
- Никакая часть дохода или выручки от последующей продажи, распоряжения иным способом или использования товаров покупателем не причитается прямо или косвенно продавцу, кроме случаев, когда могут быть произведены дополнительные начисления.

- Покупатель и продавец не являются взаимосвязанными лицами, или покупатель и продавец являются взаимосвязанными лицами таким образом, что стоимость сделки с ввозимыми товарами приемлема для таможенных целей<sup>2</sup>.

Таким образом, Соглашение «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» устанавливает исчерпывающий перечень условий, позволяющих использовать стоимость сделки с ввозимыми товарами в качестве их таможенной стоимости, то есть определять таможенную стоимость товаров по первому методу.

***Ценой, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары***, является общая сумма всех платежей за эти товары, осуществленных или подлежащих осуществлению покупателем непосредственно продавцу или в пользу продавца. При этом платежи могут быть осуществлены прямо или косвенно в любой форме, не запрещенной законодательством государства-члена Таможенного союза.

Соглашение «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» предоставляет декларанту право доказать отсутствие факта взаимосвязи между продавцом и покупателем, то есть подтвердить правомерность выбранного метода. В этом случае декларант должен доказать, что стоимость сделки с ввозимыми товарами близка к одной из следующих проверочных величин, имеющих место в тот же или соответствующий ему период времени, в который ввозимые товары пересекали таможенную границу Таможенного союза:

- Стоимости сделки с идентичными или с однородными товарами при продажах таких товаров покупателям, не являющимся взаимосвязанными с продавцом лицами, для вывоза на единую таможенную территорию Таможенного союза.

- Таможенной стоимости идентичных или однородных товаров, определенной согласно методу вычитания.

- Таможенной стоимости идентичных или однородных товаров, определенной согласно методу сложения<sup>3</sup>.

Так же Соглашение «Об определении таможенной стоимости, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» устанавливает структуру таможенной стоимости.

<sup>2</sup> Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25.01.2008 «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» [Электрон. ресурс]: Официальный сайт «Консультант Плюс». Режим доступа: World Wide Web.URL: <http://www.consultant.ru>.

<sup>3</sup> <sup>□</sup> Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25.01.2008 «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» [Электрон. ресурс]: Официальный сайт

### **3. Дополнительные начисления к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате.**

При определении таможенной стоимости ввозимых товаров по стоимости сделки с ними к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за эти товары, добавляются следующие расходы в случае, если они не включены в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары:

- Следующие расходы в размере, в котором они осуществлены или подлежат осуществлению покупателем, но не включены в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары:

- а) вознаграждение посредникам (агентам) и вознаграждение брокерам, за исключением вознаграждения за закупку, уплачиваемого покупателем своему агенту (посреднику) за оказание услуг по его представлению за рубежом, связанных с покупкой оцениваемых (ввозимых) товаров;

- б) расходы на тару, если для таможенных целей она рассматривается как единое целое с ввозимыми товарами;

- в) расходы по упаковке, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке.

- Соответствующим образом распределенная стоимость следующих товаров и услуг, прямо или косвенно предоставленных покупателем продавцу бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством и продажей для вывоза оцениваемых (ввозимых) товаров на единую таможенную территорию таможенного союза, в размере, не включенном в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары:

- а) сырье, материалы, детали, полуфабрикаты и тому подобные предметы, из которых состоят ввозимые товары;

- б) инструменты, штампы, формы и другие подобные предметы, использованные при производстве ввозимых товаров;

- в) материалы, израсходованные при производстве ввозимых товаров; г) проектирование, разработка, инженерная, конструкторская работа,

художественное оформление, дизайн, эскизы и чертежи, выполненные вне единой таможенной территории Таможенного союза, и необходимые для производства ввозимых товаров.

- Часть полученного в результате последующей продажи, распоряжения иным способом или использования ввозимых товаров дохода (выручки), которая прямо или косвенно причитается продавцу.

- Расходы по перевозке (транспортировке) товаров до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на единую таможенную территорию Таможенного союза.

- Расходы по погрузке, разгрузке или перегрузке товаров и проведению иных операций, связанных с их перевозкой

(транспортировкой) до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на единую таможенную территорию Таможенного союза.

- Расходы на страхование.

- Лицензионные и иные подобные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности (включая платежи за патенты, товарные знаки, авторские права), которые относятся к оцениваемым (ввозимым) товарам и которые прямо или косвенно произвел или должен произвести покупатель в качестве условия продажи оцениваемых товаров, в размере, не включенном в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за эти товары<sup>4</sup>.

Включение данных расходов в таможенную стоимость производится исходя из того, были ли они ранее включены в стоимость сделки, это происходит в зависимости от выбранного условия поставки.

Установленный Соглашением «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» перечень дополнительных начислений к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, является исчерпывающим и никакие иные начисления не производятся.

Дополнительные начисления к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, **могут производиться только на основании документально подтвержденной и поддающихся количественному определению.** В случае отсутствия таких сведений метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами **не может быть применен.**

#### **4. Вычеты из цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате**

В Соглашении установлено, что в таможенную стоимость при соблюдении всех условий могут не включаться определенные расходы, при условии, что они выделены из цены сделки и подтверждены документально:

- расходы на производимые после прибытия товаров на единую таможенную территорию таможенного союза строительство, возведение, сборку, монтаж, обслуживание или оказание технического содействия в отношении таких оцениваемых (ввозимых) товаров, как промышленные установки, машины или оборудование;

- расходы по перевозке (транспортировке) товаров, осуществляемой после их прибытия на единую таможенную территорию таможенного союза;

4 Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и

- пошлины, налоги и сборы, уплачиваемые на единой таможенной территории таможенного союза в связи с ввозом или продажей оцениваемых (ввозимых) товаров<sup>5</sup>.

Таким образом, перечень разрешенных вычетов из цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате, является исчерпывающим.

Добавления (дополнительные начисления) к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары, производятся на основании достоверной, количественно определяемой и документально подтвержденной информации.

При отсутствии такой информации, необходимой для дополнительных начислений, метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами не применяется.

## **Лекция 8.**

### **Методы определения таможенной стоимости товаров**

- **Оценочные (сравнительные) методы определения таможенной стоимости**
  - **Расчетные методы определения таможенной стоимости**
  - **Резервный метод определения таможенной стоимости**

- **Оценочные (сравнительные) методы определения таможенной стоимости**

**Сравнительные методы** - методы, используемые при отсутствии товаросопроводительных документов, содержащих данные о стоимости ввозимого товара, по стоимости товаров, имеющих сходные с ввозимыми товарами параметры, т.е. по сделкам, совершенным ранее и имеющим условия, сходные с настоящей внешнеторговой сделкой (метод 2 и метод 3).

**Метод по стоимости сделки с идентичными товарами** (второй метод) установлен статьей 6 Соглашения «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза».

Возможность применения метода рассматривается в случае, если таможенная стоимость товаров, ввозимых на единую

таможенную территорию таможенного союза, не может быть определена по стоимости сделки с ними. Таможенной стоимостью таких товаров является стоимость сделки с идентичными товарами, проданными для вывоза на единую таможенную территорию таможенного союза и ввезенными на единую

5<sup>□</sup> Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и

таможенную территорию таможенного союза в тот же или в соответствующий ему период времени, что и оцениваемые (ввозимые) товары, но не ранее чем за 90 календарных дней до ввоза оцениваемых (ввозимых) товаров<sup>6</sup>.

**Метод по стоимости сделки с однородными товарами** (третий метод) установлен статьей 7 Соглашения «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза».

Возможность применения данного метода рассматривается в случае, если таможенная стоимость товаров, ввозимых на единую таможенную территорию таможенного союза, не может быть определена в соответствии с первым и вторым методом.

Таможенной стоимостью оцениваемых товаров является стоимость сделки с однородными товарами, проданными для вывоза на единую таможенную территорию Таможенного союза и ввезенными на единую таможенную территорию Таможенного союза в тот же или в соответствующий ему период времени, что и ввозимые товары, но не ранее чем за 90 календарных дней до ввоза оцениваемых (ввозимых) товаров.

Для определения таможенной стоимости оцениваемых товаров в соответствии с методом по стоимости сделки с однородными товарами должна использоваться стоимость сделки с однородными товарами, проданными на том же коммерческом уровне и по существу в том же количестве, что и оцениваемые (ввозимые) товары, либо на том же коммерческом уровне, но в иных количествах., либо на ином коммерческом уровне, но в тех же количествах. В случае если таких продаж не выявлено, используется стоимость сделки с однородными товарами, проданными на ином коммерческом уровне и в иных количествах. В этом случае проводится соответствующая корректировка стоимости, учитывающая различия в коммерческом уровне продажи и (или) в количестве товаров<sup>7</sup>.

- **Расчетные методы определения таможенной стоимости**  
**Расчетные методы** – методы, позволяющие определить таможенную

стоимость товара по имеющимся данным о величине издержек, понесенных либо после ввоза импортного товара, аналогичного ввезенному в настоящий момент (метод 4) либо - издержек экспортера до совершения внешнеторговой сделки (метод 5).

- Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25.01.2008 «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» [Электрон. ресурс]: Официальный сайт

«Консультант Плюс». Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.consultant.ru>.

- Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и

**Метод вычитания** (четвертый метод) установлен статьей 8 Соглашения «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза».

Рассмотренные ранее методы определения таможенной стоимости базировались на стоимости сделки – на стоимости сделки с ввозимыми товарами, на стоимости сделки с однородными товарами, на стоимости сделки с идентичными товарами. Однако бывают ситуации, когда невозможно использовать имеющиеся стоимости сделки, либо они отсутствуют.

Метод вычитания используется в случае, если оцениваемые товары, идентичные или однородные им товары продаются на единой таможенной территории таможенного союза в том же состоянии, в котором они были ввезены на единую таможенную территорию таможенного союза, в качестве основы для определения таможенной стоимости оцениваемых (ввозимых) товаров принимается цена единицы товара, по которой наибольшее совокупное количество оцениваемых (ввозимых) либо идентичных или однородных товаров продается лицам, не являющимся взаимосвязанными с лицами, осуществляющими такую продажу на единой таможенной территории Таможенного союза в тот же или в соответствующий ему период времени, в который оцениваемые (ввозимые) товары пересекали таможенную границу Таможенного союза.

**Метод сложения** (пятый метод) установлен статьей 9 Соглашения «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза».

В случае невозможности применения первых четырех методов базой для определения таможенной стоимости принимается расчетная стоимость товаров, которая определяется путем сложения:

- Расходов по изготовлению или приобретению материалов и расходов на производство, а также на иные операции, связанные с производством оцениваемых (ввозимых) товаров.

- Суммы прибыли и коммерческих и управленческих расходов, эквивалентной той величине, которая обычно учитывается

при продажах товаров того же класса или вида, что и оцениваемые (ввозимые) товары, которые производятся в стране экспорта для вывоза на единую таможенную территорию Таможенного союза.

- Следующих расходов:
  - расходов по перевозке товаров до аэропорта, морского порта или иного места ввоза товаров на таможенную территорию Таможенного союза;
  - расходов по погрузке, выгрузке или перегрузке товаров и проведению иных операций, связанных с их перевозкой до аэропорта, морского порта или иного места ввоза товаров на таможенную территорию Таможенного союза;
  - расходов на страхование в связи с международной перевозкой товаров<sup>8</sup>.

### **3. Резервный метод определения таможенной стоимости**

**Резервный метод** – метод, применяемый при отсутствии информации, удовлетворяющей перечисленным выше методам, но позволяющий дать стоимостную оценку ввезенного товара на базе альтернативных данных, таких как каталоги, прайс-листы и др. независимые информационные источники (метод б).

**Резервный метод** (шестой метод) установлен статьей 10 Соглашения «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза».

Рассмотренные ранее первые пять методов товаров дают описание используемых баз определения таможенной стоимости. Иногда бывают ситуации, когда ни один из методов не может быть применен для определения таможенной стоимости.

В случае если таможенная стоимость товаров не может быть определена в соответствии первыми пятью методами, таможенная стоимость оцениваемых (ввозимых) товаров определяется на основе данных, имеющихся на единой таможенной территории Таможенного союза, путем использования методов, совместимых с принципами и положениями Соглашения «Об определении таможенной стоимости».

Методы определения таможенной стоимости товаров, используемые в качестве основы, остаются теми же, однако, при определении таможенной стоимости в соответствии с шестым методом допускается *гибкость* при их применении. В частности, допускается следующее:

- для определения таможенной стоимости оцениваемых (ввозимых) товаров за основу может быть принята стоимость сделки с идентичными или однородными товарами, произведенными в иной



стране, чем страна, в которой были произведены оцениваемые (ввозимые) товары;

- при определении таможенной стоимости оцениваемых (ввозимых) товаров на основе стоимости сделки с идентичными или однородными товарами допускается разумное отклонение от установленного требования о том, что идентичные или однородные товары должны быть проданы для вывоза на единую таможенную территорию Таможенного союза и ввезены на единую таможенную территорию Таможенного союза в тот же или в соответствующий ему период времени, что и оцениваемые (ввозимые) товары, но не ранее чем за 90 календарных дней до ввоза оцениваемых (ввозимых) товаров;

- для определения таможенной стоимости оцениваемых (ввозимых) товаров за основу может быть принята таможенная стоимость идентичных или однородных им товаров, определенная в соответствии с методами вычитания или сложения;

- при определении таможенной стоимости оцениваемых (ввозимых) товаров в соответствии методом вычитания допускается отклонение от установленного срока в 90 дней<sup>9</sup>.

## **Лекция 9.**

### **Контроль таможенной стоимости товаров**

- **Контроль таможенной стоимости товаров: основные положения**
- **Порядок контроля таможенной стоимости товаров до их выпуска**
- **Порядок проведения дополнительной проверки**
- **Контроль таможенной стоимости товаров после их выпуска**
- **Контроль таможенной стоимости товаров: основные положения**

Порядок контроля таможенной стоимости товаров, утвержденный Решением Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 № 376 (далее – Порядок), определяет действия должностных лиц таможенных органов, уполномоченных производить контроль таможенной стоимости товаров, и декларантов (таможенных представителей) при осуществлении таможенного контроля товаров, ввозимых на единую таможенную территорию Таможенного союза (далее – товары).

Нормативными правовыми актами государств-членов Таможенного союза могут устанавливаться случаи, когда контроль таможенной стоимости товаров осуществляется специализированными (функциональными) подразделениями таможенных органов по таможенной стоимости.

Контроль таможенной стоимости товаров, вывозимых с единой таможенной территории Таможенного союза, осуществляется в соответствии с законодательством государства-члена Таможенного союза, таможенному органу которого подана таможенная декларация либо иной документ, допускающий вывоз товаров с единой таможенной территории Таможенного союза.

Порядок разработан на основании Таможенного кодекса Таможенного союза (далее – Кодекс) и Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза, от 25 января 2008 года (далее – Соглашение), и применяется:

- при осуществлении таможенного контроля до выпуска товаров (раздел II Порядка);

- при проведении дополнительной проверки в целях принятия решения в отношении таможенной стоимости товаров (раздел III Порядка);

- при осуществлении таможенного контроля после выпуска товаров, по которым принято решение в отношении их таможенной стоимости (раздел IV Порядка).

Контроль таможенной стоимости товаров осуществляется таможенным органом в рамках проведения таможенного контроля как до, так и после выпуска товаров, в том числе с использованием системы управления рисками (далее – СУР).

Контроль таможенной стоимости товаров осуществляется с целью проверки соблюдения декларантом (таможенным представителем) требований, установленных таможенным законодательством Таможенного союза и законодательством государств - членов Таможенного союза в части правильности выбора и применения метода определения таможенной стоимости товаров, ее структуры и величины, а также документального подтверждения заявленной таможенной стоимости товаров.

Выбор таможенных операций, осуществляемых уполномоченным должностным лицом таможенного органа (далее – должностное лицо) при контроле таможенной стоимости товаров, производится в соответствии с законодательством государств - членов Таможенного союза по результатам использования СУР.

При осуществлении контроля таможенной стоимости товаров может быть использована информация, имеющаяся в распоряжении таможенного органа, в частности:

- по сделкам с идентичными, однородными товарами, товарами того же класса или вида, ввозимыми при сопоставимых условиях, полученная в том числе с использованием программных средств таможенных органов (в частности, системы оперативного мониторинга таможенных деклараций);

- о биржевых торгах (котировках), ценах аукционов, а также из ценовых каталогов;
- полученная от государственных представительств (торговых представительств) государств - членов Таможенного союза за рубежом;
- полученная от государственных органов государств - членов Таможенного союза;
- полученная от предприятий и организаций, профессиональных объединений (ассоциаций), в том числе поставщиков, производителей оцениваемых, идентичных, однородных товаров, транспортных и страховых компаний.

Информация может быть получена таможенным органом любым не запрещенным законодательством государств - членов Таможенного союза способом, в том числе с использованием сети Интернет.

Для достижения объективности результатов контроля должна использоваться информация, которая имеет максимально возможный сопоставимый вид с условиями анализируемой сделки.

#### **• Порядок контроля таможенной стоимости товаров до их выпуска**

До выпуска товаров в сроки, установленные статьёй 196 Кодекса, должностное лицо осуществляет контроль таможенной стоимости товаров.

По результатам проведенного контроля таможенной стоимости товаров должностное лицо принимает одно из следующих решений в отношении таможенной стоимости товаров (статья 67 Кодекса):

- а) о принятии заявленной таможенной стоимости товаров;
- б) о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров (статья 68 Кодекса).

В случае невозможности принятия решения в отношении заявленной декларантом таможенной стоимости товаров при обнаружении признаков, указывающих на то, что сведения о таможенной стоимости товаров могут являться недостоверными либо заявленные сведения должным образом не подтверждены, должностное лицо принимает решение о проведении дополнительной проверки (статья 69 Кодекса), которая проводится в соответствии с разделом III Порядка.

Решение о принятии таможенной стоимости товаров оформляется должностным лицом путём проставления в установленном порядке соответствующей отметки в декларации таможенной стоимости (декларации на товары).

Декларация таможенной стоимости (таможенная декларация) с отметкой таможенного органа возвращается декларанту (таможенному представителю) в установленном порядке.

Решение о корректировке таможенной стоимости товаров принимается, если по результатам проведенного таможенного контроля

обнаружено, что заявленная таможенная стоимость товаров является недостоверной, в том числе неправильно выбран метод определения таможенной стоимости товаров и (или) определена таможенная стоимость товаров (статья 68 Кодекса).

При принятии решения о корректировке таможенной стоимости товаров декларант (таможенный представитель) обязан осуществить в установленном порядке корректировку заявленной таможенной стоимости товаров и уплатить таможенные пошлины, налоги в объёме, исчисленном с учётом скорректированной таможенной стоимости, в срок, не превышающий срок выпуска товаров, установленный статьёй 196 Кодекса.

Если декларантом (таможенным представителем) до истечения срока выпуска товаров не осуществлена корректировка таможенной стоимости товаров и не уплачены таможенные пошлины, налоги, в объёме, исчисленном с учётом скорректированной таможенной стоимости, таможенный орган отказывает в выпуске товаров (пункт 2 статьи 68 Кодекса).

#### **• Порядок проведения дополнительной проверки**

Если при проведении контроля таможенной стоимости до выпуска товаров обнаружены признаки, указывающие на то, что заявленные при таможенном декларировании товаров сведения о таможенной стоимости

могут являться недостоверными либо должным образом не подтверждены, то таможенный орган проводит дополнительную проверку (статья 69 Кодекса) любым способом, не запрещённым таможенным законодательством Таможенного союза и (или) законодательством государства-члена Таможенного союза, с целью принятия решения в отношении таможенной стоимости товаров.

Признаками недостоверности заявленных сведений о таможенной стоимости товаров могут, в частности, являться:

- выявленные с использованием СУР риски недостоверного декларирования таможенной стоимости товаров;
- установленные в результате контроля несоответствия сведений, влияющих на таможенную стоимость товаров, в документах, представленных декларантом (таможенным представителем);
- более низкие цены декларируемых товаров по сравнению с ценой на идентичные или однородные товары при сопоставимых условиях их ввоза по информации иностранных производителей;
- более низкие цены декларируемых товаров по сравнению с ценами на идентичные или однородные товары по данным аукционов, биржевых торгов (котировок), ценовых каталогов;
- более низкие цены декларируемых товаров по сравнению с ценой компонентов (в том числе, сырьевых), из которых изготовлены ввозимые товары;

- наличие взаимосвязи продавца и покупателя в сочетании с низкими ценами декларируемых товаров, дающие основания полагать согласно информации, имеющейся в распоряжении таможенного органа (пункт 6 Порядка), о влиянии взаимосвязи на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за товары;

- наличие оснований полагать, что не соблюдена структура таможенной стоимости (например, не учтены либо учтены не в полном объёме лицензионные и иные подобные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, транспортные расходы, расходы на страхование и т.п.).

До принятия таможенным органом по результатам дополнительной проверки решения в отношении таможенной стоимости товаров контроль таможенной стоимости считается незавершённым.

При проведении дополнительной проверки должностное лицо запрашивает у декларанта (таможенного представителя) дополнительные документы, сведения и пояснения, перечень которых указывается в решении о проведении дополнительной проверки.

Примерный перечень дополнительных документов и сведений, которые могут быть запрошены таможенным органом при проведении дополнительной проверки, приведён в приложении № 3 к Порядку.

Декларант (таможенный представитель) имеет право доказать правомерность использования избранного им метода определения таможенной стоимости товаров и достоверность представленных им

документов и сведений. Для подтверждения заявленной таможенной стоимости товаров декларант (таможенный представитель) обязан представить запрашиваемые таможенным органом дополнительные документы, сведения и пояснения, либо предоставить в письменной форме объяснение причин, по которым они не могут быть представлены (пункт 3 статьи 69 Кодекса).

Одновременно с запрошенными таможенным органом документами, сведениями и пояснениями могут быть представлены другие документы и сведения в подтверждение заявленной таможенной стоимости товаров.

Одновременно с доведением до декларанта (таможенного представителя) решения о проведении дополнительной проверки таможенный орган в установленном порядке сообщает декларанту (таможенному представителю) сумму обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов, которую необходимо предоставить таможенному органу для выпуска товаров (пункт 5 статьи 88 Кодекса).

Сумма обеспечения рассчитывается в соответствии с пунктом 2 статьи 88 Кодекса. Для ее расчета может быть, в частности, использована:

- информация о стоимости товаров того же класса или вида, имеющаяся у таможенного органа (в том числе в базах данных таможенных органов);

- таможенная стоимость оцениваемых товаров без учета заявленных вычетов, скидок, если у таможенного органа имеются сомнения в их обоснованности;

- таможенная стоимость оцениваемых товаров с учётом возможной величины дополнительных начислений к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, если у таможенного органа имеются сомнения в обоснованности заявленных дополнительных начислений.

Не позднее, чем через 30 (тридцать) календарных дней со дня, следующего за днем представления декларантом (таможенным представителем) дополнительно запрошенных документов, сведений и пояснений, должностным лицом принимается одно из следующих решений в отношении таможенной стоимости товаров:

- о принятии заявленной таможенной стоимости товаров (пункт 20 Порядка);
- о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров (пункт 21 Порядка).

Решение принимается должностным лицом того таможенного органа, которым проводилась дополнительная проверка, с учётом информации, полученной в ходе дополнительной проверки от декларанта (таможенного представителя) и самостоятельно (пункт 18 Порядка).

При принятии заявленной таможенной стоимости товаров должностным лицом в установленном порядке проставляются соответствующие отметки в декларации таможенной стоимости (декларации на товары).

Возврат (зачёт) сумм обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов производится в соответствии со статьёй 90 Кодекса.

Если в установленный таможенным органом срок декларантом (таможенным представителем) не представлены дополнительно запрошенные документы, сведения, пояснения и в письменной форме не дано объяснение причин, по которым они не могут быть представлены, либо такие документы и сведения не устраняют основания для проведения дополнительной проверки, то должностное лицо принимает решение о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров, исходя из имеющихся документов и сведений с учетом информации, полученной самостоятельно при проведении дополнительной проверки.

В решении о корректировке таможенной стоимости товаров должностное лицо указывает таможенную стоимость товаров и метод её определения в соответствии со статьями 4-10 Соглашения, а также реквизиты соответствующих источников информации.

При согласии с решением таможенного органа о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров:

- декларант (таможенный представитель) в срок, не превышающий 5 (пяти) рабочих дней с даты получения декларантом (таможенным представителем) решения о корректировке таможенной стоимости товаров, осуществляет в установленном порядке корректировку таможенной стоимости товаров, исходя из указанной таможенным органом в решении о корректировке таможенной стоимости товаров величины таможенной стоимости, уплачивает таможенные пошлины, налоги, исчисленные с учетом скорректированной таможенной стоимости товаров, и представляет в таможенный орган надлежащим образом заполненные декларации таможенной стоимости, форму корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей и документы, подтверждающие уплату таможенных пошлин, налогов;

- должностное лицо не позднее одного рабочего дня, следующего за днём представления декларантом (таможенным представителем) в таможенный орган декларации таможенной стоимости, формы корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей и документов, подтверждающих уплату таможенных пошлин, налогов, проверяет правильность осуществления декларантом (таможенным представителем) корректировки таможенной стоимости товаров в соответствии с принятым таможенным органом решением о корректировке таможенной стоимости товаров и проставляет отметки о принятии вновь определённой (скорректированной) таможенной стоимости товаров в соответствии с пунктом 8 Порядка.

При несогласии декларанта (таможенного представителя) с решением таможенного органа о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров должностное лицо осуществляет корректировку таможенной стоимости товаров в срок, не превышающий 5 (пяти) рабочих дней со дня, следующего за днем:

- истечения срока для осуществления декларантом (таможенным представителем) корректировки таможенной стоимости товаров (пункт 23 Порядка);

- получения от декларанта (таможенного представителя) декларации таможенной стоимости, формы корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей, а также документов, подтверждающих вновь определенную таможенную стоимость товаров, в случае, когда таможенная стоимость товаров скорректирована декларантом (таможенным представителем) ненадлежащим образом (неправильно).

Должностное лицо в указанный срок заполняет в установленном порядке декларацию таможенной стоимости, форму корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей и направляет

декларанту (таможенному представителю) их экземпляры не позднее одного рабочего дня, следующего за днём их заполнения.

Взыскание таможенных пошлин, налогов, подлежащих уплате в результате корректировки таможенной стоимости товаров, осуществляется в соответствии с главой 14 Кодекса.

- **Контроль таможенной стоимости товаров после их выпуска**

Контроль таможенной стоимости **после выпуска товаров**, в отношении которых таможенным органом принято решение по таможенной стоимости, осуществляется в соответствии со статьёй 99 Кодекса.

При обнаружении в ходе контроля таможенной стоимости после выпуска товаров недостоверных сведений о таможенной стоимости товаров, в том числе неправильного выбора метода определения таможенной стоимости товаров и (или) неправильного определения таможенной стоимости товаров, таможенный орган принимает решение о корректировке таможенной стоимости товаров и доводит его до сведения декларанта (таможенного представителя) в порядке и в сроки, установленные законодательством государств-членов Таможенного союза.

Решение о корректировке таможенной стоимости товаров оформляется согласно приложению № 1 к Порядку, если иное не предусмотрено в законодательстве государств-членов таможенного союза.

Декларант (таможенный представитель) в установленном порядке осуществляет корректировку таможенной стоимости товаров путем представления в таможенный орган надлежащим образом заполненных декларации таможенной стоимости и формы корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей, а также уплачивает таможенные пошлины, налоги, исчисленные с учетом скорректированной таможенной стоимости товаров.

Если декларантом (таможенным представителем) в срок, установленный в государстве - члене Таможенного союза, не осуществлена корректировка таможенной стоимости товаров или такая корректировка осуществлена ненадлежащим образом (неправильно), то корректировка таможенной стоимости товаров осуществляется уполномоченным лицом таможенного органа. В этом случае уполномоченное лицо таможенного

органа заполняет в установленном порядке декларацию таможенной стоимости, форму корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей и направляет декларанту (таможенному представителю) соответствующие их экземпляры не позднее одного рабочего дня, следующего за днём их заполнения.

Взыскание таможенных пошлин, налогов, подлежащих уплате в результате корректировки таможенной стоимости товаров, осуществляется в соответствии с главой 14 Кодекса.



### Список использованной литературы

- 1.Ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.А. Слепов и др.; под ред. В.А. Слепова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2020. - 144 с. - ЭБС «Znanium.com»
- 2.Шуляк, П.Н. Ценообразование [Электронный ресурс]: учеб.-практ. пособие/ П.Н, Шуляк. - М.: Дашков и К, 2018. - 196 с. - ЭБС «Znanium. com»
3. Магомедов, М.Д. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник/ Магомедов М.Д., Куломзина Е.Ю., Чайкина И.И. - М.: Дашков и К, 2017. - 248 с. - ЭБС «IPRbooks»

### Интернет-источники

- Официальный сайт Евразийского экономического сообщества. [Электрон. ресурс]: Документы. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.evrases.com>.
- Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. [Электрон. ресурс]: Документы. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/Pages/default.aspx>.
- Официальный сайт Федеральной таможенной службы. [Электрон. ресурс]: Статистическая информация. Режим доступа: WorldWideWeb. URL: <http://www.customs.ru>.
- Conventions and Agreements: Synopsis of Position as of 30 June 2014 [Электронный ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.wcoomd.org/eng/secretariat/secretariat.htm>
- Центр экспертизы по вопросам ВТО [Электронный ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.wcoomd.org/eng/secretariat/secretariat.htm>
- Альфа-софт, Интернет-интервью: «Определение и корректировка таможенной стоимости» [Электронный ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. URL: [http://www.alta.ru/expert\\_opinion/29648](http://www.alta.ru/expert_opinion/29648)
- Таможенный брокер: «Система управления рисками в механизме контроля таможенной стоимости» [Электронный ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.brokert.ru/material/upravlenie-riskami-tamozhennaya-stoimost>
- Итоги круглого стола. Актуальные вопросы таможенной практики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.payhd.ru/novosti-2014/itogi-kruglogo-stola-aktualnye-voprosy-tamozhennoy-praktiki-sistema-upravleniya-riskami-v-tamozhennom-dele-kategorirovanie-uchastnikov-ved-sistema-kontrolya-tamozhennoy-stoimosti>
- Виртуальная таможня[Электронный ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. World Wide Web. URL: [www.customs.ru](http://www.customs.ru).
- Виртуальная таможня. [Электронный ресурс]: Режим доступа: World Wide Web. URL: [www.vch.ru](http://www.vch.ru)

- Все о таможене. Таможня для всех – российский таможенный портал. [Электронный ресурс]: Режим доступа: World Wide Web. URL: [www.tks.ru](http://www.tks.ru).