

Тема:

**«Ценообразование во
внешнеэкономической
деятельности »»**

Вопросы к теме:

1. Мировая цена и характеристика цены международного контракта.
2. Таможенная пошлина и порядок определения таможенной стоимости.

1. Мировая цена и характеристика цены международного контракта

Мировая цена – цена, по которой проводятся крупные коммерческие экспортные и импортные раздельные операции с платежом в свободно конвертируемой валюте.

Мировые цены – это экспортные цены основных поставщиков данного товара и импортные цены в важнейших центрах импорта этого товара.

В практике международной торговли наибольшее распространение получили поставщики товаров по условиям «фоб» и «сиф».

Под ценой «фоб» понимается экспортная цена товара, а под ценой «сиф» - импортная. В тоже время импортные цены в важнейших центрах мировой торговли при купле-продаже на условиях «каф» (стоимость и фрахт) или «сиф» (стоимость, страховка и фрахт) имеют определенное преимущество, поскольку таким путем выравниваются разновеликие экспортные цены «фоб» (фоб означает ответственность продавца за товар до момента его поступления на борт судна).

Продажа товаров на условиях «фоб» и «сиф» наиболее приемлема для продавца, так как он в обоих случаях снимает с себя риск случайной гибели или повреждения товара с момента погрузки товара на судно, а иногда – с момента принятия товара к погрузке в порту отправления. При этом продавец получает платежи сразу после поставки товара и предъявления банку соответствующих документов, т. е. задолго до получения покупателем отправляемого ему товара. Кроме того, при сделках «сиф» продавец получает возможность фрахтовать судно по своему усмотрению и тем самым извлекать дополнительную прибыль за счет разницы между стоимостью фрахта и фактически уплаченной фрахтовщику.

При выборе базы внешнеторговой цены фирмы ориентируются, как правило, на цены основных мировых товарных рынков, по которым осуществляются крупные коммерческие сделки в свободно конвертируемой валюте.

Уровень мировых цен складывается под влиянием многих экономических, политических, природно-климатических, географических и других факторов.

Одновременное воздействие этих факторов на рынок приводит к тому, что мировая цена на один и тот же товар может быть разной в различных регионах земного шара.

Мировые цены служат, основным ориентиром при формировании международных контрактов.

Цена международного контракта – это цена, зафиксированная в международной сделке купли - продажи товара. Данные об уровне цены и другие условия контракта скрепляются подписями участников международного договора.

Цена в контракте может быть установлена:

1. На определенную количественную единицу (или за определенное количество единиц) товара, обычно применяемую в торговле данным товаром (вес, длина, площадь, объем, штуки, комплект и т.д.), или в счетных единицах (сотня, дюжина).
2. На весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре (для таких товаров, как руды, концентраты, химикаты и др.);
3. На весовую единицу в зависимости от колебаний натурального веса, содержания посторонних примесей и влажности.

При доставке товара различного качества и ассортимента цена устанавливается на единицу товара каждого вида, сорта, марки в отдельности.

Базис цены устанавливает, включаются ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в его цену. Базисные цены обычно определяется применением соответствующего термина («фоб», «сиф» и др.) с указанием названия пункта сдачи товара.

При заключении контрактов на условиях «сиф» цена товара может быть определена двумя способами:

1. в виде твердой величины, включающей все расходы по перевозке товара;
2. в виде твердой цены без учета стоимости фрахта, размер которого определяется при постановке товара в зависимости от существующих в это время фрахтовых ставок.

Устанавливаемая в контракте цена может быть выражена в валюте страны экспортера, импортера или валюте третьей стороны. При выборе валюты цены на массовые товары большое значение имеют торговые обычаи, существующие в торговле этими товарами.

Например, в контрактах на каучук, цветные металлы, принято указывать цены в фунтах стерлингов, в контрактах на нефтепродукты, пушнину – в американских долларах. При этом экспортер стремится зафиксировать цену в более устойчивой валюте, а импортер, наоборот, заинтересован в том, чтобы установить цену в валюте, подверженной обесцениванию.

Применение способа фиксации цены при заключении международных коммерческих сделок связано с тем, что цена может быть зафиксирована в контракте в момент его заключения, на протяжении срока действия контракта, к моменту исполнения контракта.

В зависимости от способа фиксации различают **следующие виды цен:**

- *твердая;
- *подвижная;
- *скользящая;
- *с последующей фиксацией.

Твердая цена устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия.

Такая цена применяется как в сделках с немедленной ставкой и с поставкой в течение короткого срока, так и в сделках, предусматривающих длительные сроки поставки.

Обычно делается оговорка «Цена твердая, изменению не подлежит».

Подвижная цена — это цена, зафиксированная при подписании контракта, которая может быть пересмотрена, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится.

Для этого в контракте делается оговорка о возможности повышения или понижения цены. Обычно в контракте оговаривается допустимый минимум отклонения рыночной цены от контрактной (2-5%), в пределах которого пересмотр зафиксированной цены не производится.

Скользящая цена – это цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра базисной цены с учетом изменения в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта.

Если контрактом предусматриваются частичные поставки, то скользящая цена рассчитывается отдельно на каждую поставку.

Скользящие цены применяются в контрактах на товары, требующие длительного срока изготовления, чаще всего это крупное промышленное оборудование, суда и т.д.

Чаще всего на практике используется метод расчета скользящей цены, предложенный Европейской экономической комиссией ООН и изложенный в общих условиях экспортных поставках машинного оборудования. Этот метод предусматривает применение для расчета скользящей цены следующую формулу:

$$P_1 = \frac{P_0}{100} \left(a + b * \frac{M_1}{M_0} + c * \frac{S_1}{S_0} \right)$$

где P_1 – окончательная цена по расчету;

P_0 – договорная (базисная) цена, установленная на день заключения контракта;

M_1 – средняя арифметическая или средневзвешенная цена на перечисленные в договоре сырье и материалы за период исполнения контракта или его части;

M_0 – цена на упомянутые материалы в момент подписания контракта;

S_1 – средняя арифметическая или средняя взвешенная зарплата или соответствующие индексы в отношении определенной в договоре категории рабочей силы за установленный период;

S_0 – зарплата или соответствующие индексы в отношении тех же категории рабочей силы в момент подписания контракта;

a, b, c – установленное в контракте процентное соотношение отдельных элементов договорной цены (их сумма равна 100);

a – постоянная часть расходов, b – доля расходов на материалы, c – доля расходов на зарплату (включая расходы и отчисления на социальное обеспечение).

Цена с последующей фиксацией – это цена, фиксируемая в ходе исполнения контракта. В этом случае в контракте оговариваются условия фиксации и принцип определения уровня цены.

Например, цена может устанавливаться по договоренности сторон перед поставкой каждой предусмотренной контрактом партии товара, а при долгосрочных поставках – перед началом каждого календарного года. Покупателю может быть предоставлено право выбора момента фиксации цены в течение срока исполнения сделки с оговоркой, какими источниками информации о ценах ему следует пользоваться для определения уровня цен. Так, при сделках на биржевые товары оговаривается, по котировкам какой биржи и по какой рубрике котировочного бюллетеня будет определяться цена, а также срок, в течение которого покупатель обязан уведомить продавца о своем желании зафиксировать цену в контракте. Такие сделки называют онкольными.

При определении уровня цены в контракте обычно ориентируются на два вида цен: публикуемые и расчетные цены поставщика.

Публикуемые – это цены, сообщаемые в специальных фирменных источниках информации. Они, как правило, отражают уровень мировых цен. К ним относятся:

1. *Справочные* – это цены товаров во внутренней оптовой или внешней торговле промышленно развитых стран, публикуемые в различных печатных изданиях. Эти цены могут быть либо чисто номинальными, не связанными с реальными коммерческими операциями, либо отражающими прошлые операции, совершенные за истекшую неделю или месяц.

Справочные подразделяются на цены экспортеров и импортеров.

Справочные цены экспортеров обычно формируются на условиях «фоб» и характерны для сырьевых товаров.

Справочные цены импортеров формируются на условиях «сиф» или «сип» и характерны для готовой продукции.

Справочные цены фактически выступают в виде оптовых цен.

2. *Биржевые котировки* – это цены товаров, которые являются объектами биржевой торговли и отражают фактические сделки. В тех случаях, когда биржевые котировки не имеют за собой конкретных сделок, при их публикации перед ценой ставится буква «Н», означает номинальность котировки. Биржевые цены рассчитываются и публикуются котировочной комиссией биржи в биржевых бюллетенях, информационными и телеграфными агентствами, а также в массовых периодических изданиях.

Биржевые котировки по основным видам сырья и топлива формируются обычно на условиях «фоб». Это обусловлено тем, что данная группа товаров имеет довольно широкую сферу применения и реализуется в больших объемах. Официальные котировки международных товарных бирж являются наилучшим источником информации о мировых ценах, поскольку в наибольшей степени соответствуют всем признакам мировой цены.

3. *Цены аукционов и торгов* близки к котировкам бирж, так как они отражают реальные сделки. Международными аукционами обычно являются крупные акционерные компании, монополизировавшие торговлю конкретным товарам.

Другой формой организации аукциона являются специализированные брокерские фирмы, занимающиеся перепродажей товаров на условиях комиссии по поручению своих клиентов, т.е. продавцов и покупателей. Клиенты в аукционе не участвуют, а лишь выплачивают брокерам вознаграждение.

Организаторы аукционной продажи получают вознаграждение в виде разницы покупки и продажи товара или комиссионного процента от цены общего объема проданного товара.

4. Средние экспортные и импортные цены статистических справочников, исчисленные на основе данных внешнеторговой статистики путем деления стоимости товара на его количество, являются более показательными, чем справочные цены, хотя и отражают не столько цены фактически совершенных в данный период экспортно-импортных сделок, сколько экспорт или импорт, осуществленные в соответствующий отрезок времени.

5. Цены фактических сделок являются наиболее реальным критерием для определения уровня цены в контракте. Однако эти цены, как правило, регулярно не публикуются, а появляются в печати эпизодически лишь по отдельным операциям. Тем не менее, сопоставление цен фактических сделок со сравнительными дает возможность более правильно установить уровень цены в контракте.

6. Цены предложений крупных фирм менее представительны, чем цены фактических сделок прежде всего потому, что цены предложений по существу имеют характер справочных цен. Это связано с тем, что первоначально определенный уровень цены при заключении сделок в результате уторговывания обычно понижается. Цены предложений в отличие от преysкурантных характеризуются меньшей агрегированностью, усредненностью и имеет более адресный характер.

7. Цены преysкурантов, каталогов и проспектов разрабатываются производителями на базисные виды товаров массового производства, для которых характерным является наличие конкурентных рынков.

Рассмотренные разновидности публикуемых цен носят преимущественно справочный характер и довольно часто существенно отклоняются от фактических цен реализации продукции вследствие широкого применения надбавок и системы специальных скидок.

Надбавки к цене устанавливаются в зависимости от особых требований покупателя, например, при выполнении специального или индивидуального заказа, за повышение качества товара, предоставление дополнительных сервисных услуг и т.д.

Размер скидок зависит от характера сделки, условий поставки и платежа, взаимоотношений с покупателями от конъюнктуры рынка в момент заключения сделки.

Общая (простая) скидка предоставляется с прейскурантной или справочной цены товара. Проста скидка составляет 20-30%, а в некоторых случаях 40% цены. Такие скидки широко практикуются при заключении сделок на машины и оборудование, в частности на стандартные виды оборудования. К простой скидке можно отнести скидку, предоставляемую при покупке товара за наличный расчет (сконто).

Скидка за количество или серийность (прогрессивная) предоставляется покупателю при условии покупки им определенного заранее и увеличивающегося количества товара.

Скидки за оборот (бонусная) предоставляется постоянным покупателям на основании специальной договоренности. В контракте в этом случае устанавливается шкала скидок в течение определенного срока (обычно один год), а также порядок выплаты сумм на основе этих скидок. По некоторым видам оборудования бонусные скидки достигают 15-30%.

Дилерские скидки предоставляются производителями своим постоянным покупателям или посредникам по сбыту, в том числе заграничным. Эти скидки широко распространены при продаже автомобилей, тракторов. Дилерские скидки составляют в среднем 15-20% розничной цены.

Специальные скидки предоставляются привилегированным покупателям, в заказах особо заинтересованы продавцы. К категории специальных скидок относятся также скидки на пробные партии и заказы.

Экспортные скидки предоставляются продавцам при продаже товаров иностранным покупателям сверх тех скидок, которые действуют для покупателей внутреннего рынка. Они имеют целью повысить конкурентоспособность ого или иного товара на внешнем рынке.

Сезонные скидки предоставляются за покупку товара вне сезона. Например, по сельскохозяйственным удобрениям они составляют около 15%.

Скрытые скидки предоставляются покупателю в виде скидок на фрахт, льготных или беспроцентных кредитов, путем оказания бесплатных услуг, предоставления бесплатных образцов, количество которых достигает товарного характера.

Скидки на возврат ранее купленного товара у данной фирмы в размере 25-30% прейскурантной цены предоставляются покупателю при возврате им ранее купленного у фирмы товара устаревшей модели. Такие скидки широко применяются при продаже автомобилей, электрооборудования.

Расчетные цены поставщика применяются в контрактах на нестандартное специальное оборудование, производимое, как правило, по индивидуальным заказам.

На уровень расчетной цены определенное влияние оказывает то обстоятельство, что спецмашины и оборудование чаще всего выпускают фирмы, господствующие в узкой области и производимое ими оборудование связано с запатентованными изобретениями или усовершенствованной технологией .

К расчетным ценам могут относиться цены предыдущих сделок. Они используются в случае относительной стабильности цен и, прежде всего, на промышленное сырье, а также на машины и оборудование. Как правило, они практикуются при размещении заказов условиях устойчивых связей между контрагентами обмена.

Цена международного контракта (контрактная цена) с учетом возможных надбавок и скидок является базой для установления внешнеторговых цен, формируемых в рамках внешнеторговой и таможенной политики государства.

В свою очередь, **таможенная политика** – это система политико-правовых, организационно-экономических и других мер в сфере государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, направленных на реализацию и защиту внутри- и внешнеэкономических интересов государства через таможенно-штрафное регулирование посредством таможенных платежей.

Инструментами реализации внешнеторговой и таможенной политики являются:

1. дифференциация таможенных пошлин;
2. использование демпинговых (бросовых) цен;
3. введение прямых запретов на ввоз продукции, способной нанести ущерб отечественным товаропроизводителям и населению.

При этом основными экономическими инструментами являются дифференциация таможенных пошлин и порядок определения таможенной стоимости.

2. Таможенная пошлина и порядок определения таможенной стоимости

Таможенная пошлина — это налог, взимаемый таможенными учреждениями с товаров, провозимых через границу страны. Различают импортные, экспортные и транзитные таможенные пошлины.

В зависимости от формы начисления:

- **адвалорные**(начисляются в виде процента к таможенной стоимости облагаемых товаров)
- **специфические**(ставки устанавливаются в абсолютном выражении за единицу облагаемого товара)
- **комбинированные**(сочетание первых двух видов)

Сверх таможенных пошлин таможня взимает таможенные сборы, являющиеся сборами за сохранность и складирование товаров, марочный, санитарный сбор и др.

Таможенный тариф - систематизированный по определенным правилам перечень таможенных пошлин, оформленный в виде специального документа.

Перечень таможенных пошлин намного шире перечня экспортных пошлин, поскольку при экспорте применяются государственные субсидии и квоты. Довольно часто для повышения конкурентоспособности продукции на внешнем рынке таможенные пошлины снимаются.

Импортные пошлины могут быть направлены на защиту отечественных товаропроизводителей, так и на стимулирование поступлений в страну прогрессивных технологий, социально важной продукции.

Таможенная стоимость - это заявляемая участниками внешнеэкономической сделки цена товара, пересекающего границу и являющийся базой для обложения таможенной пошлиной, а также другими налогами и сборами.

При определении таможенной стоимости используют несколько методов:

1. по цене сделки с ввозимыми на таможенную территорию страны товарами.

В таможенную стоимость входит цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимый товар на момент пересечения им границы страны. **В цену сделки должны быть включены:**

1. расходы по доставке товара до аэропорта, порта или другого места ввоза товара на таможенную территорию страны, а также стоимость транспортировки, расходов по погрузке/разгрузке товаров и страховая сумма;
2. расходы покупателя, стоимость контейнеров и (или) другой многооборотной тары, а также стоимость упаковки;
3. часть стоимости товаров и услуг, предоставленных покупателем продавцу бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством или продажей на вывоз оцениваемых товаров, стоимость инструментов и других подобных инструментов, используемых при производстве оцениваемых товаров;
4. стоимость интеллектуальной собственности;
5. величина части прямого или косвенного дохода продавца от любых последующих перепродаж, передачи и использования оцениваемых товаров на территории страны .

2. на основе вычитания стоимости.

За основу принимается цена единицы товара, по которой оцениваемые идентичные или однородные товары продаются наибольшей партией на территории страны не позднее определенной даты ввоза оцениваемых товаров участнику сделки, не являющемуся взаимозависимым с продавцом. **При этом из цены единицы товара вычитается:**

1. расходы на выплату комиссионных вознаграждений, обычные надбавки на прибыль и общие расходы в связи с продажей в стране товаров того же класса и вида;
2. суммы ввозимых таможенных пошлин, налогов, сборов и иных платежей, подлежащих уплате в стране в связи с ввозом или продажей товаров;
3. обычные расходы, понесенные в стране-импортере на транспортировку, страхование, погрузочные и разгрузочные работы.

3. на основе сложения стоимости.

За основу принимается цена товара, **рассчитанная путем сложения:**

1. стоимости материалов и издержек изготовителя в связи с производством оцениваемого товара;
2. общих затрат ,характерных для продажи в стране-импортере товаров страны-экспортера одного с ней вида, в том числе расходов на транспортировку, погрузочные и разгрузочные работы, страхование до места пересечения таможни и других затрат;
3. прибыли, которую обычно получает экспортер в результате поставки в страну таких товаров.

Для экспортных товаров определяется таможенная **стоимость экспортных товаров**. Она определяется на основе цены сделки, т.е. фактически уплаченной или подлежащей уплате цены при продаже товаров. Поскольку в таможенной стоимости цена товара играет ведущую роль, то особое значение имеет определение ее уровня. Определяют верхний и нижний предел цены экспортируемой продукции. **Нижний предел определяется следующим образом:**

$$C_{н.э} = C + П_n + P_d + T_{с.э} + T_{п.э}$$

$C_{н.э}$ - нижний предел цены экспортера,

C - себестоимость,

$П_n$ - нормативная прибыль производителя,

P_d - расходы по доставке товара,

$T_{с.э}$ - сбор за таможенное оформление,

$T_{п.э}$ - экспортная таможенная пошлина, включаемая в качестве обязательного платежа в нижний предел цены экспортера.

Верхний предел цены при экспорте является контрактная цена экспортера.

При импорте цены на определенную продукцию обязательно согласовывают с ценами на аналогичную отечественную продукцию. Разница между ценами национального и внешнего рынка обычно покрывается ставкой импортной таможенной пошлины.

Нижний предел цен при импорте :

$$C_{н.и} = C_k + T_{п.и} + T_{с.и} + НДС + A + P_{в.н}$$

$C_{н.и}$ - нижний предел цены импортируемого товара,

C_k - контрактная цена,

$T_{п.и}$ - импортная таможенная пошлина

$T_{с.и}$ - импортный таможенный сбор,

A - акциз,

$P_{в.н}$ - расходы импортера, связанные с перемещением товара на внутреннем рынке и не оговоренные в контракте.

Верхний предел – цена, по которой импортируемая продукция может быть реализована на внутреннем рынке в соответствии с его конъюнктурой.

Он отражает экономический интерес внутреннего покупателя с позиции целесообразности приобретения ввозимого в страну товара.

Спасибо за внимание!!!

**Выполнили:
Зимич Кристина
Товпик Татьяна
Группа М-41**