

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Оренбургский государственный университет»

Кафедра таможенного дела

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Методические указания

составитель В.В. Боброва

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом
федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования «Оренбургский государственный
университет» для обучающихся по образовательной программе высшего
образования по специальности 38.05.02 Таможенное дело

Оренбург
2021

УДК 338.5:339.5(076.5)
ББК 65.256я7+65.428я7
Ц 37

Рецензент – кандидат экономических наук, доцент Т.Л. Баженова

Ц 37 **Ценообразование во внешней торговле:** методические указания
/составитель В.В. Боброва; Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург: ОГУ,
2021. – 43 с.

Методические указания по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле» содержат вопросы и практические задания для проверки степени усвоения теоретического материала, также включают в себя глоссарий.

Методические указания предназначены для обучающихся по образовательной программе высшего образования специальности 38.05.02 Таможенное дело. Методические указания могут быть полезными в дистанционном обучении.

УДК 338.5:339.5(076.5)
ББК 65.256я7+65.428я7

©Боброва В.В.,составление, 2021
© ОГУ, 2021

Содержание

Введение	5
1 Тема 1 Теория и технология ценообразования	9
1.1 Тематические вопросы для подготовки к практическому занятию.....	9
1.2 Решение задач по теме: «Теория и технология ценообразования»	10
1.2.2 Поправки на уторговывание	11
1.2.3 Поправки на условия платежа	11
1.2.4 Поправка на место поставки	12
1.2.5 Поправки на инфляцию	13
1.2.6 Поправки на срок поставки.....	14
1.2.7 Поправки на количество.....	14
1.2.8 Расчет размера величины поправок к внешнеторговой цене	15
1.3 Литература, рекомендуемая для изучения темы 1	16
2Тема 2 Ценообразование во внешней торговле.....	17
2.1 Тематические вопросы для подготовки к практическому занятию.....	17
2.2 Решение задач по теме: «Ценообразование во внешней торговле»	18
2.2.1 Обоснование и контроль контрактных цен	18
2.2.2 Обоснование цены во внешнеторговом контракте на базе конкурентных материалов с учетом различных коммерческих поправок.....	18
2.2.3 Балльный метод ценообразования	20
2.3 Литература, рекомендуемая для изучения темы 2	21
3Тема 3 Ценообразование во внешнеэкономической деятельности фирмы	24
3.1 Тематические вопросы для подготовки к практическому занятию.....	24
3.2 Решение задач по теме: «Ценообразование во внешнеэкономической деятельности фирмы»	25
3.2.1 Задачи по теме: «Определение контрактной цены товара».....	25
3.2.2. Задачи по теме: «Определение таможенной стоимости товара»	26
3.2.3 Задачи по теме: «Таможенные сборы»	28
3.2.4 Задачи по теме: «Таможенные пошлины.....	29
3.2.5 Задачи по теме: «Расчет цен на импортные товары»	29
3.2.6 Задачи по теме: «Акцизы и налоги в составе внешнеторговых цен».....	30
3.3 Литература, рекомендуемая для изучения темы 3	31
Список использованных источников	34

Приложение А Деловая игра.....	36
Приложение Б Глоссарий	40

Введение

На современном этапе развития экономики, вопросам организации и управления внешнеторговыми операциями уделяется повышенное внимание, как в теоретическом, так и практическом плане. В последние годы динамично развивается законодательная база в данной области, что обусловлено общемировыми тенденциями унификации методологической базы международной торговли, развития интеграционных процессов, появлением новых форм и методов торговли

В условиях ускоряющейся динамики международного товарооборота, с усложнением и расширением ассортимента продукции, представленной на мировом рынке, усилением конкурентной борьбы, для российских предпринимателей особую актуальность приобретают вопросы, посвященные завоеванию и удержанию в долгосрочной перспективе устойчивых и надежных позиций в мировой экономике.

Ценообразование – наука, изучающая процессы формирования, закономерности движения и использования цен. Предмет науки – теория цен и практика их установления. Цена – важнейшая экономическая категория, оказывающая существенное влияние на решение социальных проблем населения и укрепление финансовой системы страны, что имеет особое значение в условиях нынешней экономики РФ.

Регулярный сбор и анализ информации о конъюнктуре мирового рынка и, особенно, о ценах и ценовых параметрах рынков конкретных товаров и услуг не только способен повысить эффективность внешнеторговых сделок и выработать иммунитет к резким конъюнктурным колебаниям.

Дисциплина «Ценообразование во внешней торговле» изучает закономерности ценообразования на международных рынках в различных форматах экономического сотрудничества, а также методы и методики формирования стоимости внешнеторговых контрактов.

Цели дисциплины - формирование у обучающихся знаний по ключевым методическим вопросам ценообразования; об особенностях и тенденциях ценообразования на мировых товарных рынках; привить навыки работы с ценовой информацией при формировании контрактных цен; обучение технике расчета различных видов цен.

Задачи дисциплины:

- формирование понятийного аппарата по основным вопросам ценообразования;
- развитие у обучающихся навыков самостоятельного изучения учебной литературы по теоретическим и прикладным аспектам дисциплины;
- раскрытие сущности механизмов государственного и рыночного регулирования ценообразования;
- определение роли таможенных органов во внешнеторговом ценообразовании;
- формирование навыков по обоснованию и формированию цен внешнеторговых контрактов;
- формирование умений и практических навыков самостоятельной работы с первоисточниками, научной и информационно-справочной литературой по внешнеэкономической деятельности
- понимание обучающимися методических правил расчета различных видов цен и определения эффективности внешнеторговых сделок.

Исследование ценовой политики, совершенствование системы ценообразования, а также разработка стратегии установления цены на экспортируемую и импортируемую продукцию составляют важную задачу для любой организации, являющейся участником внешнеэкономической деятельности. В связи с этим получение необходимого объема теоретических знаний и практических навыков в области ценообразования во внешней торговле занимает особое место при подготовке специалистов, формировании современного мышления.

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций: **ОК-7** способностью использовать основы экономических и математических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах; **ПК-6** способностью применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать: основы математического аппарата, необходимого для решения задач по расчету различных видов внешнеторговых цен; сущность и виды цен мирового рынка, принципы формирования и обоснования внешнеторговых цен; методику определения и порядок контроля таможенной стоимости, правовые и организационные основы системы таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности.

Уметь: использовать навыки приложения математики для решения теоретических и прикладных экономических задач в области ценообразования во внешней торговли; осуществлять расчет цен внешнеторговых контрактов; применять методы определения таможенной стоимости; контролировать соблюдение мер таможенно-тарифного регулирования.

Владеть: математическими знаниями, позволяющими оценить сложные экономические явления в сфере внешнеторгового и международного ценообразования; навыками контроля уставных транспортных, коммерческих и других документов; методами обоснования цен внешнеторговых контрактов; навыками применения методов определения и контроля таможенной стоимости товара.

Методические указания направлены на углубление знаний и специфике внешнеторгового ценообразования и формирование практических навыков обоснования и расчета контрактных цен.

Методические указания разъясняют, как оптимальным образом организовать процесс изучения дисциплины, получения навыков обоснования внешнеторговой контрактной цены.

Направлены на закрепление умения поиска и анализа научной информации, формирование необходимых специалисту в области внешнеэкономической деятельности и таможенного дела, профессиональных компетенций, реализуемых в рамках изучения дисциплины.

На занятиях применяются объяснительно-иллюстративный, репродуктивный, поисковый и исследовательский методы обучения.

Текущая самостоятельная работа нацелена на углубление и закрепление знаний, развитие практических навыков, формирования и анализа внешнеторговых цен, способности их использования для формирования профессиональных компетенций специалиста таможенного дела.

Творческая проблемно-ориентированная самостоятельная работа направлена на развитие интеллектуальных умений, личностного творческого потенциала, профессиональных компетенций.

При изучении теоретического материала курса рекомендуется внимательно изучить нормативно-правовую базу.

1 Тема 1 Теория и технология ценообразования

Цель практического занятия – получение практических навыков по технологии ценообразования, расчету поправок коммерческого характера и корректировке внешнеторговых цен.

1.1 Тематические вопросы для подготовки к практическому занятию

1 Охарактеризуйте основные принципы и методы формирования цены реализации товара на внешнеторговом рынке.

2 В чем отличие затратных и рыночных методов формирования цены?

3 Дайте характеристику основных этапов разработки ценовой стратегии предприятия.

4 Факторы, влияющие на ценовую политику предприятия.

5 Элементы, входящие в состав цены.

6 Назовите этапы процесса расчета цены на товар.

7 Перечислите и дайте характеристику затратным методам ценообразования.

8 Назовите специфические особенности ценообразования с ориентацией на спрос.

9 Методы ценообразования с ориентацией на конкуренцию.

10 Параметрические методы ценообразования применяются: характеристика и условия применения.

11 Поправки к цене предложения импортируемой продукции

12 Наиболее важные поправки коммерческого характера.

1.2 Решение задач по теме: «Теория и технология ценообразования»

Задача 1. Определите отпускную цену легкового автомобиля с мощностью двигателя 120 л.с. (подакцизного товара) с учетом акциза и НДС при следующих данных:

- а) Полная себестоимость легкового автомобиля – 550000 руб.;
- б) Уровень рентабельности - 25%;
- в) Ставка акциза – ?
- г) НДС – 18%.

Задача 2. Затраты производителя на производство товара составили 125 руб. рентабельность изделия – 30%. Ставка НДС – 10%. Ставка акциза – 3%. Оптовая надбавка – 25%. По какой цене оптовая организация будет реализовывать товар?

Задача 3. Предприятие розничной торговли приобрело у оптовика товар по цене 115 руб. за единицу товара (с НДС). Ставка НДС 18%. Торговая надбавка 40%. Рассчитайте цену, по которой предприятие розничной торговли будет продавать товар потребителю.

1.2.1 Коммерческие поправки к внешнеторговым ценам

Цены, полученные в результате всех конкурентных материалов, необходимо привести к единым коммерческим условиям приобретения товара, приняв один конкурентный материал за эталон. Только потом эти цены можно использовать для определения цен предложений и сделок.

К наиболее важным поправкам, которые распространены в коммерческом мире следует отнести: поправки на уторговывание, поправки на количество, поправки на условия платежа, поправки на место поставки, поправки на сроки поставки, поправки на сезонность, поправки на инфляцию.

К **абсолютным** относятся поправки на конкретную разницу в некоторых условиях поставки (наличие транспортных расходов, страхование, гарантии и т.п.)
Относительные поправки – на уторговывание, сроки, условия платежа ит.п.

1.2.2 Поправки на уторговывание

Поправки на уторговывание - это скидка с первоначальной цены предложения (как правило завышенной). Размер скидки зависит от множества факторов. Скидки на уторговывание носят во многом субъективный характер, поэтому надо обратить внимание на то, что неоднократное требование к фирме о конкретных сделках на уторговывание со ссылкой, что таковые давались в прошлом, опасно. Прежде всего, фирма может постоянно завышать цены, чтобы затем использовать этот прием. К объективным факторам следует отнести такие как: конъюнктура рынка товара, портфель заказа у фирмы, степень освоенности поставщиком производства заказываемого оборудования.

Пример

Скидка с цены на уторговывание составляет 10%. Рассчитаем величину поправки на уторговывание, т.е. размер скидки с первоначальной цены предложения. Если скидка с цены на уторговывание составила 10%, то поправочный коэффициент на уторговывание составит 0,9 ($100-10\%=90\%$ или $K_1=0,9$).

1.2.3 Поправки на условия платежа

Платежи за поставляемые товары могут быть наличными или в кредит, а форма платежа – аккредитивная, инкассовая, по открытому счету, чеками. Расчеты могут вестись банковскими переводами.

Приведение цен по условиям платежа зависит от степени выгоды этих условий. Наиболее выгодным для продавца и наименее для покупателя является платеж наличными. В этих случаях продавец предоставляет покупателю скидку с

цены. Любые другие формы платежа означают его отсрочку, что равносильно кредитованию покупателя продавцом.

Под скидкой за платеж наличными понимается уменьшение цены для покупателей, которые оперативно оплачивают счета.

Скидка за платеж наличными («Сконто») применяется, т.к. способствует сокращению коммерческого кредита.

Если время дебиторской задолженности на предприятии 30 дней, а потребитель готов заплатить деньги сразу, то максимально возможная скидка определяется как экономия на банковском проценте. Скидка («Сконто») определяется по формуле:

$$C = \frac{ПБ}{360D},$$

где **ПБ** – банковская ставка за кредит (в процентах);

Д – количество дней, на которые оплата поступила раньше, чем в среднем по всем платежам предприятия.

Пример

Предположим, что банковская ставка за кредит составила 25%. Количество дней, на которые оплата поступила раньше, чем в среднем по всем платежам предприятия, 30 дней. Тогда скидка за платеж наличными составит:

$$C = 25/360 * 30.$$

1.2.4 Поправка на место поставки

Все конкурентные цены должны быть приведены к ценам «ФОБ» или франко-граница, т.е. к единому месту поставки товара. (экспортная цена). По нему продавец обязан за свой счет поставить товар на борт судна, зафрахтованного покупателем, в установленный срок в согласованном порту погрузки. Продавец должен известить об этом покупателя и передать ему документы, включая коносамент. Все цены должны быть выражены в одной валюте.

Учет расходов на транспортировку товара имеет большое значение при определении цены. Т.е. в цене товара необходимо учитывать транспортную составляющую.

Если, например, товар поставляется на условиях «СИФ», то к цене приплюсовывается стоимость морского фрахта и страхование. Таким образом, в этом случае продавец обязан: за свой счет доставить товар в порт отгрузки, зафрахтовать надлежащее судно, погрузить товар на борт судна, оплатить все сборы и налоги, связанные с вывозом товара, и наконец, застраховать товар. Все эти расходы продавец включает в цену товара (это импортная цена товара), согласно приведенной формуле:

$$Ц_{и}=Ц_0+(C_{фр}+C_{страх}),$$

где $Ц_0$ – начальная цена товара;

$C_{фр}$ – стоимость морского фрахта;

$C_{страх}$ – страхование.

Пример

Товар будет отправлен российским судном на условиях «CIF» (от Сиэтла до Владивостока). Известно, что стоимость фрахта на партию оборудования (100 штук) составила 1500\$ или 15\$ на 1 единицу. Стоимость страховки составила 500\$ (на единицу 5\$). Базовая цена товара 4000\$.

Если оборудование отправляется судном во Владивосток на условиях «CIF», то величина абсолютной поправки на цену одной единицы оборудования составит 20\$(15\$+5\$).

$$Ц_{и}=4000+(15+5).$$

1.2.5 Поправки на инфляцию

Если взяты цены на продукцию 2-3 летней давности, то необходимо делать корректировку на инфляцию.

Пример

Срок поставки оборудования 3 года, поставка оборудования разовая. Среднегодовой рост цен 5%. Коэффициент поправки на инфляцию составит $K=1,05^3$.

1.2.6 Поправки на срок поставки

Такие поправки реальны для машин и оборудования. Обычно вводится поправочный коэффициент на сроки поставки. Чем длиннее срок изготовления и поставки, тем этот коэффициент больше.

Рассчитать величину поправки на срок поставки можно по формуле:

$$C_n = K_2 * C_0,$$

где K_2 – коэффициент поправки на срок поставки.

Пример

Сделаем расчет поправки на срок поставки.

Срок поставки оборудования 3 года, поставка оборудования разовая. Среднегодовой рост цен 5%. Коэффициент поправки на срок поставки составит $K_2=1,05^3$.

1.2.7 Поправки на количество

При приведении цен к единому знаменателю необходимо принимать во внимание при анализе, за какое количество товара берется эталонная цена. Скидки на количество применяют при увеличении объема производства и реализации товара, т.к. снижаются издержки производства и обращения на единицу выпускаемой продукции.

Пример

Предположим, что фирма закупила 100 единиц оборудования. При покупке оборудования свыше 50 единиц идет скидка в 10%, при покупке свыше 75 единиц

идет скидка 20%, при покупке свыше 100 единиц – скидка 30%. Коэффициент поправки на количество K_3 составит 0,8 (100-20).

1.2.8 Расчет размера величины поправок к внешнеторговой цене

Расчетная внешнеторговая цена с учетом вводимых коммерческих поправок может быть определена по формуле:

$$C_{нк} = (C_0 + П) * K_1 * K_2 \dots * K_n,$$

где C_0 – цена, указанная в конкурентном материале;

$П$ – сумма поправок, данных в абсолютном выражении;

$K_1, K_2 \dots$ – поправки в виде коэффициентов.

Рассмотрим формирование внешнеторговой цены на товар с учетом вводимых коммерческих поправок.

Пример

Предположим, что российская фирма «С» в 2019 г. подписала контракт на поставку уникального оборудования с американской фирмой «D» во Владивосток в конце 2022 г. Срок поставки 3 года. Поставка оборудования разовая. Первоначальная цена предложения оборудования составила 5000\$. Скидка с цены на уторговывание составит 10%.

Товар будет поставлен российским судном на условиях «CIF» (от Сиэтла до Владивостока). Стоимость фрахта на партию в 100 штук составит 2000\$.

Стоимость страховки – 1000\$ (партия).

1) Рассчитаем величину поправки на место поставки.

Условия «CIF» величина абсолютной поправки на цену единицы оборудования 30\$ (20+10).

2) Величина поправки на уторговывание : 0,9 (100-10), т.е $K_1=0,9$.

3) Расчет поправки на срок поставки: $1,05^3$. $K_2=1,16$.

4) Расчет поправки на количество: при покупке свыше 50 единиц скидка 15%, свыше 75 ед. – 25%, свыше 100 ед. – 30%.

$K_3 = 0,75$.

5) Окончательная цена.

1.3 Литература, рекомендуемая для изучения темы 1

1. Липсиц, И. В. Ценообразование : учеб. для вузов / И. В. Липсиц.- 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Магистр, 2009. - 528 с.

2. Мантусов, В. Б. Ценообразование во внешней торговле : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Таможенное дело», направлению подготовки «Экономика», профиль «Мировая экономика» / В. Б. Мантусов ; под редакцией В. Б. Мантусов. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2018. — 247 с. — ISBN 978-5-238-03051-7. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/70842.html> (дата обращения: 23.09.2020).

3. Гаранина, М. П. Управление затратами и ценообразование: учебное пособие / М. П. Гаранина, О. А. Бабордина. — Самара: Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2018. — 154 с. — ISBN 2227-8397. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/90962.html> (дата обращения: 23.09.2020).

2Тема 2 Ценообразование во внешней торговле

Цель практического занятия получение практических навыков по выбору контрактных цен при торговле товарами различного назначения, особенностям формирования скользящей цены. Применение балльного метода ценообразования, расчет цен на основе цен конкурентных материалов.

2.1 Тематические вопросы для подготовки к практическому занятию

- 1 Виды цен в международной торговле
- 2 Публикуемые цены, понятие и источники.
- 3 Ограниченно доступные цены.
- 4 Назовите отличия цен предложений по сравнению с преysкурantными ценами.
- 5 Аукционы: понятие и сущность.
- 6 Организация биржевой торговли.
- 7 Какие виды выделяют в группе расчетных цен.
- 8 Отличия цен регулярных сделок от цен разовых сделок.
- 9 Виды цен фактических сделок
- 10 Факторы, оказывающие влияние на систему скидок с цены товара.
- 11 Особенности формирования скользящей цены.
- 12 Виды скидок, с учетом состояния рынка и условий контракта.
- 13 Этапы определения и проверки цен во внешнеторговых контрактах.
- 14 Особенности выбора контрактных цен при торговле сырьевыми и продовольственными товарами.
- 15 Способы установления цен при заключении контрактов на поставку машин и оборудования.

2.2 Решение задач по теме: «Ценообразование во внешней торговле»

2.2.1 Обоснование и контроль контрактных цен

Задача 1. В соответствии с Налоговым кодексом РФ на практике проверяют использование цен на предмет их отклонения от рыночных цен более чем на 20%. В ходе выездной налоговой проверки налоговый орган установил, что налогоплательщик реализовывал идентичные товары по различным ценам: 450 единиц товаров по 400 руб, 150 единиц товаров по цене 500 руб, 200 единиц товаров – по цене 250 руб.

Задание:

- 1) Определите уровень применяемых налогоплательщиком цен (среднюю цену реализации товаров);
- 2) Рассчитайте отклонение на 20% от уровня цен, руб.
- 3) С помощью расчетов выявить, были ли отклонения на 20% от стоимости товаров при их продаже 250 руб., 400 руб. и 450 руб. соответственно;
- 4) Исходя из полученных расчетов в п.3 обосновать, какую цену сделки могут проверить налоговые органы? Какое предписание поступит от налоговых органов фирме по результатам проверки?

2.2.2 Обоснование цены во внешнеторговом контракте на базе конкурентных материалов с учетом различных коммерческих поправок

Конкурентный лист – расчет цен в табличной форме, когда требуется внесение нескольких поправок на сопоставление технических характеристик и коммерческих условий к двум и более конкурентным материалам. Обычно, каждое внешнеторговое предприятие разрабатывает свою форму конкурентного листа, но

все они примерно одинаковы по структуре. В табличную форму вносятся поправки, расчет которых должен быть приложен к конкурентному листу. Конкурентные листы – важный источник материалов для обоснования, выработки предложений и определения внешнеторговых цен при экспорте и импорте продукции, а также при проведении переговоров с партнерами по согласованию контрактной цены.

Пример расчета и оформления конкурентного листа

Задача 2.

Таблица 1 – Расчет цены по двум конкурентным материалам

№ п/п	Содержание вводимых поправок	Исходные условия рассчитываемой цены	Конкурентные материалы			
			Французский контракт, 2019		Английский контракт, 2020 г.	
			исходные данные	величина поправки	исходные данные	величина поправки
1	Цена в инвалюте	Долл.	2173	+123	2287	+92
1а	Цена в инвалюте по курсу 2020 г.	Долл.	2296	-	2379	-
2	Базисные условия поставки	FOB	FOB	-	CIF	-
2а	Поправка по транспортным расходам	Долл.	-	+9	-	+6
2б	Поправка по страхованию	Долл.	-	+3	-	+2
3	Инфляция	2020 г.	2019 г.	+478	2020 г.	+274
4	Условия платежа	аккредитив	аккредитив	-	авансовая	+45
5	Поправки на количество	100				
6	На технической гарантии	12	12	-	18	+50
7	Суммарная поправка	-	-	+613	-	479

Задание: Рассчитать коммерческие поправки к конкурентному листу.

Конкурентные материалы: крем для тела

Таблица 2 – Расчет коммерческих поправок к конкурентному листу

№ п/п	Характеристики	Данные		
		Франция	Англия	Италия
1.	Бренд	ROC	THE BODY SHOP	PLANTER COSMETICA

№ п/п	Характеристики	Данные		
		Франция	Англия	Италия
2.	Цена	21\$	12 ф.ст.	23euro
3.	Срок исполнения контракта	Сентябрь 2020	Октябрь 2020	Июль 2020
4.	Базис поставки	FCA	FOB	CIP
5.	Условия оплаты	аккредитив	40% предоплата, 60% кредит на 2 года под 4,5%	инкассо
6.	Количество	100 тыс.	100 тыс.	50 тыс.

Дополнительная информация:

- Курсы валют на 29.10.2020 г составляют:
- USD/GBP- 0,773;
- EUR/GBP – 0,902;
- инфляция в Англии на октябрь 2020 г. равна – 0,7%;
- транспортные издержки увеличиваются на 5% последовательно по мере изменения базиса поставки;
- затраты на страхование – 3%;
- при покупке свыше 50 тыс. штук итальянская фирма готова предоставить скидку в размере 5% от суммы контракта.

2.2.3 Балльный метод ценообразования

Задача 3. Производителя интересует, насколько важным считает покупатель не только технические параметры стиральной машины, но также и страну-производителя и дизайн. Используя данные, приведенные в таблице, определите цену новой стиральной машины, если цена аналога составляет 25000 руб.

Таблица 3 Балльная оценка изделия

Параметры	Оценка в баллах		Коэффициент весомости
	базовое изделие	новое изделие	
Максимальная загрузка	40	50	0,3
Объем барабана	40	45	0,2
Скорость отжима	30	20	0,15

Срок годности	10	10	0,05
Страна-изготовитель	30	50	0,2
Дизайн	20	25	0,1

Задание: сделайте расчет цен двух товаров – старого (СТ) и нового (НТ)- с использованием метода балльных оценок, используя информацию таблиц

Таблица 4 Экспертные оценки параметров качества старого и нового товаров

№	Параметр	Экспертная оценка			
		Старый товар (СТ)		Новый товар (НТ)	
		балл	коэффициент весомости	балл	коэффициент весомости
1	удобство пользования	23	0,2	25	0,2
2	долговечность	33	0,3	39	0,3
3	надежность	19	0,3	19	0,3
4	дизайн	14	0,2	17	0,2

Таблица 5 Характеристики товара

№	Показатель	Старый товар (СТ)	Новый товар (НТ)
1	Себестоимость изделия, руб	10000	-
2	Рентабельность продукции, %	20	20
3	Акциз, %	25	25
4	НДС, %	18	18
5	Торговая надбавка, %	15	15

2.3 Литература, рекомендуемая для изучения темы 2

1. Липсиц, И. В. Ценообразование : учеб. для вузов / И. В. Липсиц.- 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Магистр, 2009. - 528 с.

2. Мантусов, В. Б. Ценообразование во внешней торговле : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Таможенное дело», направлению подготовки «Экономика», профиль «Мировая экономика» / В. Б. Мантусов ; под

редакцией В. Б. Мантусов. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2018. — 247 с. — ISBN 978-5-238-03051-7. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/70842.html> (дата обращения: 23.09.2020).

3. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».

4 Федеральная таможенная служба России. — Режим доступа: <https://customs.gov.ru/>.

5 Альта софт. Все для декларантов и участников ВЭД. — Режим доступа: <http://www.alt.ru/>.

6 Таможенно-логистический портал «Виртуальная таможня». — Режим доступа: <http://www.vch.ru/>.

7 Информационно-консалтинговая служба. — Режим доступа: <http://www.logistics.ru/>.

8 Евразийская экономическая комиссия. — Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/>.

9 Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза: Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 N 54 (ред. от 22.10.2018) // Информационная система Консультант Плюс. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_133133.

10 О таможенном регулировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 27.11.2010 N 311-ФЗ // Информационная система Консультант Плюс. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107181/.

11 Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза. // Информационная система Консультант Плюс. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/.

12 ГАРАНТ Платформа F1 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система. / Разработчик ООО НПП «ГАРАНТ-Сервис», 119992, Москва, Воробьевы горы, МГУ, [1990 – 2018]. – Режим доступа в сети ОГУ для установки системы: \\fileserver1\GarantClient\garant.exe (Соглашение об информационно-правовом сотрудничестве № 76/59 от 21.02.2013 г. между ОГУ и ООО «МастерСофт»).

13 КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: электронное периодическое издание справочная правовая система. / Разработчик ЗАО «Консультант Плюс», [1992 – 2018]. – Режим доступа к системе в сети ОГУ для установки системы: \\fileserver1\CONSULT\cons.exe (Договор о сотрудничестве № 183/59 от 01.04.2013 г. между ОГУ и ООО «Консультант-Оренбург»).

14 Пакет программ Microsoft Office. – Режим доступа к системе в сети ОГУ для установки системы: <https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter/default.aspx> (Лицензионное соглашение Microsoft Open Value Subscription-Education Solutions Agreement. Код соглашения: V8327289. Договор между ОГУ и ООО «Спсофт» №38/223-32/43 от 06 ноября 2018 года. Дата вступления в силу с 11.09.2018 г. до 30.11.2021 г.).

15 Пакет программ для таможенного оформления «Альта-Максимум» (версия PRO). – Режим доступа: <https://www3.alt.ru/pub/packets/distr/maximum180821.zip/>.

3 Тема 3 Ценообразование во внешнеэкономической деятельности фирмы

Цель практического занятия получение навыков по определению таможенной стоимости, расчету таможенных пошлин и платежей, акцизов в составе внешнеторговых цен. Расчет цен на основе базисных условий поставки.

3.1 Тематические вопросы для подготовки к практическому занятию

- 1 Отличие внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономических связей.
- 2 Формы осуществления ВЭД.
- 3 Факторы, учитываемые при выходе предприятия на зарубежный рынок.
- 4 Этапы принятия решений по выходу на международный рынок предприятием
- 5 Этапы при выборе партнера внешнеторговой сделки
- 6 Источники информации РФ, необходимой для осуществления ВЭД.
- 7 Бесплатные источники информации для начинающего экспортера
- 8 Принципы, которые необходимо соблюдать при расчете показателей экономической эффективности
- 9 Экономический смысл интегрального показателя эффективности экспортно-импортной деятельности.
- 10 Основные принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.
- 11 Виды таможенных платежей, входящих в состав на экспортируемую и импортируемую продукцию

12 Общие принципы валютного контроля.

3.2 Решение задач по теме: «Ценообразование во внешнеэкономической деятельности фирмы»

3.2.1 Задачи по теме: «Определение контрактной цены товара»

Задача 1. Из Калькутты (Индия) в Санкт-Петербург (Россия) на условиях поставки FCA – Калькутта ввозится индийский чай. Стоимость партии индийского чая – 7000 долларов. Стоимость погрузо-разгрузочных работ и складирование товара на автотранспортное средство в Калькутте 300 долл. Таможенная очистка на экспорт составила 200 долл.

Стоимость перевозки из Калькутты до СПб – 2500 долларов. Стоимость страхования партии- 500 долл. Определите контрактную цену товара.

Задача 2. В Улан-Удэ (Россия) из Бильбао (Испания) поставляется товар. Цена товара – 10 евро за шт., всего 1500 шт. Товар сначала следует морским транспортом из Бильбао до Выборга, а затем воздушным транспортом из Выборга в Улан-Удэ. Стоимость погрузочных работ на складе продавца – 200 евро. Доставка товара в порт отгрузки – 300 евро. Стоимость погрузки на борт судна в порту Бильбао составляет 100 евро. Стоимость перевозки из Бильбао в Выборг – 3000 евро. Выгрузка в Выборге – 100 евро. Авиаперевозка Выборг-Улан-Удэ составила 1500 евро. Товар застрахован, страховая премия составила 1000 евро. Сделка заключена на условиях поставки CFR – Выборг.

Определите контрактную цену товара.

Задача 3. В Красноярск (Россия) из Киева (Украина) поставляется товар. Цена товара – 12 евро за шт., всего 2000 шт. Товар сначала следует из Киева в Москву авиатранспортом, а затем из Москвы в Красноярск – ж/д транспортом. Таможенная очистка на экспорт составила 200 евро. Стоимость перевозки из Киева в Москву – 200 евро. Перегрузка в Москве – 300 евро. Перевозка из

Москвы в Красноярск – 1000 евро. Товар застрахован, страховая премия составила 1000 евро. Сделка заключена на условиях поставки СРТ –Красноярск. Определите контрактную цену товара.

Задача 4. В Москву (Россия) из г. Стокгольм (Швеция) поставляются электрические и газовые приборы. Стоимость товарной партии составила 35000 евро. Поставка товара осуществляется на условиях EXW-Стокгольм. Стоимость инспектирования товаров на заводе производителя – 250 евро. Стоимость перевозки из Стокгольма в Санкт-Петербург составила 2400 евро. Сумма перевозки из Санкт-Петербурга в Москву составила 850 евро. Товар застрахован, и сумма страховой премии составила 1100 евро. Определите контрактную цену товара.

Задача 5. В Санкт-Петербург (Таможенный терминал «Московский», Россия) из г. Берн (Швейцария) поставляется товар. Стоимость товарной партии составляет 45000 евро. Сумма перевозки из г. Берн до порта в г. Гамбург (Германия) составляет 5500 евро. Стоимость перевозки из Гамбурга до Таможенного терминала «Московский» в СПб составляет 11 000 евро. Товар застрахован, и сумма страховой премии составляет 4200 евро. Стоимость погрузки в порту Гамбурга 55 евро. Разгрузка на терминале в Санкт-Петербурге составляет 330 евро. Сделка заключена на условиях поставки DPU – таможенный терминал «Московский», Санкт-Петербург. Определите контрактную цену товара.

3.2.2. Задачи по теме: «Определение таможенной стоимости товара»

Задача 6. В Москву (Россия) из г. Кельн (Германия) поставляется товар. Стоимость товарной партии составляет 10000 евро. Сумма авиаперевозки из Кельна до Москвы – 1500 евро. Товар застрахован, и сумма страховой премии составляет 500 евро. Импортная таможенная очистка составила 3300 евро. Разгрузка товара в

Москве 300 евро. Сделка заключена на условиях поставки DDP – Москва. Определите таможенную стоимость товара.

Задача 7. По договору купли-продажи морем на условиях FOB из Гамбурга в Архангельск поставлена партия электротехнических изделий весом 5000 кг. Цена товара 50\$ за 1 кг. Транспортные издержки: упаковка 170\$, доставка в порт отправления 150\$, перевозка из порта отправления в порт назначения 400\$, вывоз из порта назначения 18 \$, страхование 50\$, импортная пошлина 20%. Определите таможенную стоимость партии электротехнических изделий.

Задача 8. Рассчитайте таможенную стоимость товара, ввозимого в декабре 2019 г. и оцениваемого по методу «вычитания стоимости», если за предшествующие 3 месяца однородный товар по цене 700 у.е. за штуку был приобретен только один раз в России, причем не зависимой от декларанта фирмой; обычная надбавка составляет 25%; стоимость транспортировки и расходы по погрузке, выгрузке и перегрузке – 85 у.е; сумма таможенной пошлины, сборов и налогов – 30 у.е.

Задача 9. Рассчитайте таможенную стоимость по методу «сложения стоимости», если: стоимость материалов и издержек, понесенных в связи с производством товара составляет 230 у.е.; стоимость транспортировки до границы – 85 у.е., стоимость транспортировки от границы до места обработки в России – 35 у.е.; расходы по погрузке, выгрузке и перегрузке – 45 у.е.; стоимость упаковки – 40 у.е.; расходы по страхованию – 30 у.е., обычная прибыль - 15%.

Задача 10. В Самару (Россия) из г. Пекин (Китай) поставляется товар. Контрактная цена товара составляет 45000 долл. Сумма авиаперевозки из Пекина до Москвы составляет 5200 долл. Перегрузка в Москве – 220 долл. Стоимость перевозки из Москвы до Самары составляет 1100 долл. товар застрахован, сумма страховой премии составляет 2100 долл. Разгрузка товара в Самаре составляет 120 долл. Сделка заключена на условиях поставки DAT – Внуково (курс доллара США равен 74 рубля). Определите таможенную стоимость товара.

Задача 11. Из Калькутты (Индия) в Санкт-Петербург (Россия) на условиях поставки FCA – Калькутта ввозится индийский чай. Контрактная цена – 70000 долларов. Стоимость погрузо-разгрузочных работ и складирования товара на

автотранспортное средство в Калькутте составила 150 долл. Таможенная очистка на экспорт составила 260 долл. Стоимость перевозки из Калькутты до Санкт-Петербурга – 3700 долл. Стоимость страхования партии – 1000 долл. (курс доллара США равен 74 рубля). Определите таможенную стоимость товара.

Задача 12. В Москву (Россия) из Трабзона (Турция) поставляется товар. Стоимость сделки составила 30000 евро. Стоимость упаковочных работ на складе продавца составила 600 евро. Перевозка товара до порта отгрузки – 400 евро. Стоимость перевозки из Трабзона до Новороссийск – 3000 евро. Автоперевозка Новороссийск-Москва 1500 евро. Выгрузка в Москве – 150 евро. Товар застрахован, страховая премия составила 1000 евро. Сделка заключена на условиях поставки CFR – Новороссийск (курс евро равен 87 рублей). Определите таможенную стоимость товара.

3.2.3 Задачи по теме: «Таможенные сборы»

Задача 13. Рассчитайте сумму сбора за таможенные операции, если таможенная стоимость двух иностранных товаров по одной ДТ, ввезенных в Россию, составляет 0,5 млн. руб. и 1 млн. руб. соответственно.

Задача 14. На таможенную территорию ЕАЭС ввезен товар массой 3500 кг. Определите сумму сбора за таможенное сопровождение, если груз был отправлен воздушным транспортом на расстояние 1500 км.

Задача 15. На склад таможенного органа 10.01.2019 г. декларант поместил товары весом 1029 кг. Товары хранились 745 часов, склад специально оборудован для хранения товара. Определите размер сбора за хранение.

Задача 16. Российская организация осуществляет ввоз легковых автомобилей из Италии в Россию. Товарная партия содержит 10 новых автомобилей с объемом двигателя 1,4 л и мощностью двигателя 100 л.с. Рассчитать сумму утилизационного сбора.

3.2.4 Задачи по теме: «Таможенные пошлины»

Задача 16. Организация ввозит в Россию партию обуви из Италии в количестве 4000 пар. Таможенная стоимость товара составляет 2 млн. руб. Ставка ввозной пошлины согласно ЕТТ ЕАЭС равна 10%, но не менее 1 евро за пару (курс евро 87 руб.). Определите сумму **ввозной** пошлины.

Задача 17. Организация вывозит из России товар – дизельное топливо. Вес товара – 13000 кг. Ставка вывозной пошлины - 24,2 долл/т. Определите сумму **вывозной** пошлины (курс доллара США 74 руб.).

Задача 18. Организация вывозит из России товар – семена подсолнечника для посева. Таможенная стоимость товара – 300000 руб. вес товара – 3 тонны. Ставка вывозной пошлины – 6,5%, но не менее 9,75 евро/т (курс евро 87 рублей). Определите сумму **вывозной** пошлины.

Задача 19. Организация ввозит в Россию товар – грузовые шины из Китая. Цена товара – 10000 долл. ставка **ввозной** пошлины 10%, **антидемпинговой** пошлины – 35,35%. Курс доллара 74 рубля.

3.2.5 Задачи по теме: «Расчет цен на импортные товары»

Задача 20. Организация розничной торговли закупила товар, таможенная стоимость которого 25 \$, курс рубля по отношению к доллару – 73,07 руб/долл.; таможенная пошлина – 15% к таможенной стоимости; количество закупленного товара – 600 единиц; сборы за таможенное оформление партии товара – 1500 руб.; НДС, взимаемый при таможенном оформлении товара и выпуске его в свободное обращение – 18%, торговая надбавка – 20%. Определите свободную розничную цену.

Задача 21. Товар был приобретен российской оптовой компанией у зарубежного поставщика. Таможенная стоимость товара 50 у.е. Товары данной

категории облагаются таможенной пошлиной 20%. Таможенный сбор 0,15%. Оптовая надбавка российской организации составляет 20%. Ставка НДС 18%. Рассчитайте, по какой цене товар будет продаваться розничному звену.

Задача 22. Из Лондона в Москву самолетом доставлена партия текстиля весом 1030 кг в соответствии с договором купли-продажи. Договор был подписан на условиях FCA. Цена товара – 10 ф.ст. за 1 кг. Транспортные издержки: упаковка - 12 ф.ст., доставка в аэропорт отправления – 15 ф.ст., перевозка из аэропорта отправления до аэропорта назначения – 90 ф.ст., страхование - 15 ф.ст. Определите контрактную цену.

3.2.6 Задачи по теме: «Акцизы и налоги в составе внешнеторговых цен»

Задача 23. Организация ввозит 300 упаковок пива (в упаковке 12 банок по 0,5 л) с содержанием спирта 8.6%. Таможенная стоимость партии- 200 000 рублей. Ставка ввозной пошлины – 0,6 евро за литр (курс евро 87 рублей). Ставка акциза составляет 15%. Рассчитайте сумму акциза.

Задача 24. Организация ввозит партию импортных сигарет с фильтром в количестве 500000 штук в пачках по 20 шт. Максимальная цена реализации одной пачки сигарет с фильтром 80 руб. за пачку. Ставка акциза составляет 1718 рубля за 1000 штук +14.5%, но не менее 2335 рублей за 1000 штук. Рассчитайте сумму акциза.

Задача 25. Организация ввозит в Россию товар – телятину из Бразилии в количестве 15 тонн. Стоимость сделки 50000 долл. Ставка таможенной пошлины равна 15%, НДС – 10%. Курс доллара 74 рубля. Рассчитайте сумму НДС.

Задача 26. Организация ввозит в Россию товар – мобильные телефоны для сотовых сетей связи из Китая. Стоимость сделки – 84000 долл. США. Ставка таможенной пошлины равна 0%, ставка НДС – 20%. Курс доллара 74 руб. Рассчитайте сумму НДС.

3.3 Литература, рекомендуемая для изучения темы 3

1 Липсиц, И. В. Ценообразование : учеб. для вузов / И. В. Липсиц.- 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Магистр, 2009. - 528 с.

2 Мантусов, В. Б. Ценообразование во внешней торговле: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Таможенное дело», направлению подготовки «Экономика», профиль «Мировая экономика» / В. Б. Мантусов ; под редакцией В. Б. Мантусов. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2018. — 247 с. — ISBN 978-5-238-03051-7. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/70842.html> (дата обращения: 23.09.2020).

3 Мозжегорова, О. А. Меры нетарифного регулирования внешней торговли товарами и таможенный контроль за их соблюдением: учебное пособие / О. А. Мозжегорова. — Москва: Российская таможенная академия, 2017. — 108 с. — ISBN 978-5-9590-0945-8. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/93194.html> (дата обращения: 23.09.2020).

4 Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ// СПС «КонсультантПлюс».

5 Инкотермс 2020 / Incoterms 2020 - значение термина // Альта софт. Все для декларантов и участников ВЭД. — Режим доступа: https://www.alt.ru/information/glossarium/%D0%B8%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BC%D1%81_2020_incoterms_2020/.

6 Федеральная таможенная служба России. — Режим доступа: <https://customs.gov.ru/>.

7 Альта софт. Все для декларантов и участников ВЭД. — Режим доступа: <http://www.alt.ru/>.

6 Таможенно-логистический портал «Виртуальная таможня». – Режим доступа: <http://www.vch.ru/>.

8 Информационно-консалтинговая служба. – Режим доступа: <http://www.logistics.ru/>.

9 Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/>.

10 Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза: Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 N 54 (ред. от 22.10.2018) // Информационная система Консультант Плюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_133133.

11 О таможенном регулировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 27.11.2010 N 311-ФЗ // Информационная система Консультант Плюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107181/.

12 Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза. // Информационная система Консультант Плюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/.

13 Пакет программ для таможенного оформления «Альта-Максимум» (версия PRO). – Режим доступа: <https://www3.alt.ru/pub/packets/distr/maximum180821.zip/>.

14 ГАРАНТ Платформа F1 [Электронный ресурс] : справочно-правовая система. / Разработчик ООО НПП «ГАРАНТ-Сервис», 119992, Москва, Воробьевы горы, МГУ, [1990 – 2018]. – Режим доступа в сети ОГУ для установки системы: \\fileserver1\GarantClient\garant.exe (Соглашение об информационно-правовом сотрудничестве № 76/59 от 21.02.2013 г. между ОГУ и ООО «МастерСофт»).

4. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: электронное периодическое издание справочная правовая система. / Разработчик ЗАО «Консультант Плюс», [1992 – 2018]. – Режим доступа к системе в сети ОГУ для установки системы:

\\filesrv1\!CONSULT\cons.exe (Договор о сотрудничестве № 183/59 от 01.04.2013 г. между ОГУ и ООО «Консультант-Оренбург»).

5. Пакет программ Microsoft Office. – Режим доступа к системе в сети ОГУ для установки системы: <https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter/default.aspx> (Лицензионное соглашение Microsoft Open Value Subscription-Education Solutions Agreement. Код соглашения: V8327289. Договор между ОГУ и ООО «Спсофт» №38/223-32/43 от 06 ноября 2018 года. Дата вступления в силу с 11.09.2018 г. до 30.11.2021 г.).

Список использованных источников

- 1 Худжатов, М.Б. Ценообразование во внешней торговле. Практикум [Текст]: Учебное пособие/ М.Б. Худжатов, Т.М. Воротынцева – СПб.:ИЦ «Интермедия», 2019. – 120 с. – ISBN 978-5-4383-0185-1.
- 2 Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст]: учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин. – 10-е изд., перераб. и доп.- Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 450 с. – ISBN 978-5-9916-9615-9.
- 3 Лузина, Т.В. Ценообразование во внешней торговле [Текст]: учебник для вузов / Т. В. Лузина, С. С. Решетникова. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 278 с. – ISBN 978-5-534-07444-4.
- 4 Мантусов, В.Б. Ценообразование во внешней торговле [Текст]: учебное пособие/ В.Б. Мантусов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 247 с. – ISBN: 978-5-238-03051-7.
- 5 Афонин, П.Н. Ценообразование во внешней торговле [Текст] : учебное пособие предназначено для студентов, обучающихся по специальности 38.05.02 Таможенное право / П. Н. Афонин, Е. В. Дробот. - Санкт-Петербург : Троицкий мост, 2016. - 229, [1] с. : ил., табл.; 21 см.; ISBN 978-5-9908002-1-2.
- 6 Элова, Г.В. Практикум по контролю и обоснованию контрактных цен [Текст] : учебное пособие / Г.В. Элова. – СПб.: ИЦ Интермедия, 2018. – 96 с. – ISBN 978-5-4383-0148-6.
- 7 Воротынцева, Т.М. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности [Текст] : учебное пособие / Т. М. Воротынцева, Т. Н. Сауренко, М. Б. Худжатов. - Москва : Российский ун-т дружбы народов, 2018. - 244 с. : ил., табл.; 21 см.; ISBN 978-5-209-09030-4.
- 8 Совершенствование таможенного администрирования [Текст]: монография / В.В. Боброва [и др.]. – Москва: Креативная экономика, 2020. – 368 с. – ISBN 978-5-91292-321-0.

9 Сенотрусова, С.В. Внешнеэкономическая деятельность организации [Текст]: учебник для вузов / С.В. Сенотрусова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 198 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14556-4.

10 Ямпольская, Д.О. Ценообразование [Текст]: учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11197-2.

11 Вопросы экономики: журнал. - М.: Агентство "Роспечать", 2020-2021.

12 Таможенное регулирование. Таможенный контроль: журнал. - М.: Агентство "Роспечать", 2020-2021.

13 Вестник Российской таможенной академии : журнал. - Москва : РТА, 2020.

Приложение А (рекомендуемое)

Деловая игра

А.1 Деловая игра «Проведение переговоров и заключение международного договора купли-продажи»

Деловая игра проводится с целью заключения контракта купли-продажи (рассчитана на 4 академических часа аудиторных занятий).

Группа студентов разбивается на две подгруппы. Одна подгруппа представляет российскую организацию, другая – иностранную организацию.

В каждой подгруппе должны быть выбраны: президент фирмы, эксперт по финансовым вопросам и его ассистент, эксперт по маркетингу и его ассистент, эксперт по логистике и его ассистент, эксперт по таможенным вопросам и его ассистент, секретарь.

Каждая подгруппа определяется с предметом сделки и согласовывает этот вопрос с контрагентом. Далее начинается подготовительный этап внешнеторговых переговоров. Стороны договариваются о месте и времени встречи; формируют делегацию; занимаются изучением рынка, вопросами спроса; ведут деловую переписку с контрагентами; подготавливают проект внешнеторгового контракта купли-продажи товара.

В назначенный день переговоров принимающая сторона занимается протокольными аспектами внешнеторговых переговоров; встреча делегации, подготовка помещения, рассадка за столом, запись деловой беседы. После взаимного приветствия и рассадки за столом стороны начинают работу над согласованием позиций внешнеторгового контракта купли-продажи товаров.

Внешнеторговые переговоры ведут президенты фирм, по специальным вопросам президент фирмы дает слово экспертам.

Каждая подгруппа в ходе деловой игры должна продемонстрировать теоретические знания по данной тематике и приобрести практические навыки ведения внешнеторговых переговоров. Обучающиеся должны продемонстрировать умение применять методы внешнеторговых переговоров (позиционного торга и принципиальных переговоров), умело выстраивать свою стратегию и тактику внешнеторговых переговоров, находить компромисс в сложных вопросах и достигать поставленной цели.

В заключение деловой игры президенты организаций сдают заполненный экземпляр типового внешнеторгового договора купли-продажи преподавателю. Преподаватель подводит итоги деловой игры.

А. 2 Протокол деловой беседы по проведению переговоров между.... по заключению купли-продажи....

- 1 Название фирм, проводивших переговоры.
- 2 Место проведения переговоров.
- 3 Дата и время проведения переговоров.
- 4 Участники переговоров.
- 5 Представители российской стороны:
- 6 Представители зарубежной стороны
- 7 Основные обсуждаемые вопросы и высказанные мнения.
- 8 Достигнутые договоренности.
- 9 Передача документов, раздаточных материалов от иностранной делегации.
- 10 Итоги переговоров.

А.3 Анализ и оформление результатов внешнеторговых переговоров по заключению контракта купли-продажи

- 1 Название фирм, проводивших переговоры.
- 2 Место проведения переговоров.
- 3 Дата и время проведения переговоров.
- 4 Участники переговоров.
- 5 Достижение цели в сравнении с поставленными задачами (заключен контракт...)
- 6 Причины достижения данных результатов, выводы на будущее.
- 7 Подготовка переговоров, согласно методике, способам организации, составу участников.
- 8 Настрой на партнера.
- 9 Свобода действий в рамках переговоров.
- 10 Эффективность аргументации.
- 11 Новые аспекты.
- 12 Необходимость компромисса.
- 13 План ведения переговоров.
- 14 Участие коллектива.
- 15 Атмосфера переговоров.
- 16 Обеспечение успеха.
- 17 Наши предложения и выводы, сделанные на основании завершённых переговоров.

А. 4 Варианты участников переговоров:

1 Продавец - «FLOWER JET@ (Найроби, Кения).

Покупатель – ООО «7 ЦВЕТОВ» (Москва, Россия),

Предмет сделки – свежесрезанные цветы (мелкие и средние партии).

2 Продавец – «CHANEL COMPANY» (Париж, Франция).

Покупатель – ЗАО «Л'ЭТУАЛЬ» (Москва, Россия),

Предмет сделки – парфюмерия и косметика (средние и крупные партии).

3 Продавец – «LEADER MAN» (Марракеш, Марокко)

Покупатель – ООО «РУИМПОРТ» (Москва, Россия),

Предмет сделки – фрукты и овощи (крупные партии).

Приложение Б (справочное)

Глоссарий

Аукционные цены — это цены, действующие на специально организованных на определенный срок в заранее обусловленных местах рынках публичной продажи по максимально предложенной цене на предварительно осмотренную покупателями партию товара или единичный товар.

Биржевые товары — это, как правило, товары с сезонным характером производства или подтвержденные значительным колебаниям цен.

Биржевые цены (котировальные цены), представляют собой цены специально организованных и постоянно действующих рынков, где на одних и тех же типовых условиях реализуются массовые, качественно однородные, взаимозаменяемые товары.

Базисными условиями поставки называют условия, которые определяют обязанности продавца (экспортера) и покупателя (импортера) по доставке товара.

Внешнеторговая деятельность представляет собой предпринимательскую деятельность в области обмена товарами, услугами, работами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности.

Внешнеэкономическая деятельность — это совокупность форм и методов торгово-экономического и финансово-производственного взаимодействия субъектов на мировом рынке с целью использования преимуществ МРТ для достижения более высокой эффективности функционирования участвующего субъекта.

Внешнеэкономические связи — это совокупность регулярных и устойчивых экономических отношений между субъектами по поводу реализации экспортно-импортных операций, связанных с перемещением товаров, услуг, рабочей силы и

капитала через национальные границы с целью обеспечения взаимосвязанного воспроизводства.

Под **затратами** следует понимать денежную, стоимостную оценку привлекаемых производственных ресурсов: стоимость сырья, материалов, энергии, трудовых ресурсов, услуг сторонних организаций, обязательные отчисления в различные государственные фонды и другие затраты, без которых сделка, операция была бы не осуществлена.

Контрагентами в международной торговле называют стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию различного рода услуг.

Материальной основой ВЭД является внешнеэкономический комплекс страны, который представляет собой совокупность отраслей, объединений, предприятий, фирм, организаций, производящих и реализующих экспортную продукцию всех видов, закупающих и перерабатывающих импортные товары (услуги), осуществляющих другие виды ВЭД, а также государственные общественные структуры, способствующие и содействующие ВЭД.

Международное производственное и научно-техническое сотрудничество включает такие виды деятельности предприятий разных стран, как совместное производство продукции на основе международной специализации и кооперирования производства, совместное проведение НИОКР.

Методология ценообразования – это общие правила, принципы и методы ценообразования, установления цены и управления ей.

Мировые цены – это цены ведущих экспортеров или импортеров либо цены основных центров мировой торговли, формирующиеся в условиях свободного торгово-политического режима, относящиеся к обычным торговым операциям, осуществляемым регулярно и в крупных размерах.

Подвижные цены – это цены, определяемые в момент заключения контракта с оговоркой, предусматривающей их пересмотр в период исполнения контракта при изменении рыночных цен (обычно не ниже минимально установленного по согласованию сторон предела, чаще всего в диапазоне 2-10%).

Производственная кооперация в составе ВЭД предприятий и фирм представляет одну из форм сотрудничества между иностранными партнерами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда.

К **публикуемым ценам** относятся справочные цены, биржевые котировки, цены аукционов, большинство преysкурантных цен, а также цены каталогов и рекламных проспектов.

К **ограниченно доступным ценам** относятся цены предложений и торгов, преysкурантные цены и цены каталогов по мелкосерийной и единичной продукции. В эту же категорию входят и цены фактических сделок. Получение доступной информации о них сопряжено со значительными трудностями, так как такие сведения входят в категорию данных, представляющих коммерческую тайну.

Расчетные цены представляют собой стоимостные показатели, получаемые расчетным путем на базе имеющейся в распоряжении информации.

Под **результатами** следует понимать денежную стоимостную оценку полученной выгоды для предприятия: денежные средства за поставленную продукцию, выполненные работы и услуги, стоимость полученного товара, работ, услуг и т.д.

Сделки купли-продажи товаров являются основным видом ВТД. По сделке купли-продажи продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную денежную сумму. Данный вид сделок опосредует экспортные и импортные операции.

Справочные цены — это те цены (в основном по сообщениям производителей и продавцов) из общедоступных изданий, которые публикуются фирмами и организациями, занимающимися информационным обслуживанием рынка или выполняющими в отрасли координирующие функции.

Стратегия — генеральная программа действий, определяющая приоритеты проблем и ресурсы, необходимые для достижения главной цели. Стратегия формирует главные цели и задает единое направление действий.

Таможенная стоимость импортируемых товаров означает стоимость товаров для целей обложения импортируемых товаров таможенными пошлинами в процентах от стоимости импортируемых товаров.

Целью ВЭД страны является повышение экономического потенциала и конкурентных преимуществ на мировых рынках и на этой основе обеспечение роста валютных доходов, привлечение высоких технологий, импортозамещение с положительным сальдо торгового баланса.

Ценовая политика – это расчет уровня цен и возможных вариантов их изменения в зависимости от целей и задач, решаемых фирмой в краткосрочном плане и перспективе.

Цены прейскурантов, каталогов и проспектов — это специально разрабатываемые и направляемые потребителям или публикуемые продавцами в специальных изданиях цены на базисные виды и модели продукции массового и серийного производства.

Цены торгов — это цены, существующие при специализированной форме торговли, которая ведется по заранее оговоренным организаторами торгов условиям, содержащимся в специально разработанной для данного случая документации (часто называемой тендерной документацией).

Цены фактических сделок – это цены, по которым заключаются реальные сделки (контракты, договоры) между продавцами и покупателями на конкретном рынке.