Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение среднего профессионального образования

«Хабаровский торгово-экономический техникум»

# КУРСОВАЯ РАБОТА

# По теме: Формирование цен на импортные товары

Студентка группы БС-307\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_С.С. Григорьева

подпись

Руководитель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_И.Н. Корнейчук

подпись

2008

Содержание

Содержание 2

Введение 3

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия 4

1.1. Характеристика внешнеэкономических цен. 4

1.2. Методология расчета цен на импортные товары 8

1.3 Контрактная цена и её способы фиксации 11

1.4 Государственное регулирование цен 13

2. Формирование цен на импортные товары 15

2.1. Таможенная стоимость и методы её определения 15

2.2. Таможенная пошлина 19

2.3. Акциз 21

2.4. Налог на добавленную стоимость 23

2.5. Торговая надбавка 24

3. Расчет цен на импортные товары 26

3.1. Расчет цены 26

3.2. Расчет цены на подакцизный товар 28

Заключение 33

Список литературы 34

Введение

Рынок существует везде, где индивидуумы или организации вступают в отношения купли-продажи. Рынок важен потому, что он есть тот экономический механизм, который общество применяет для производства, распределения, торговли. Покупатели и продавцы используют информацию, получаемую на рынке, чтобы решить, что именно купить и сколько продать. Рынок всегда имеет две стороны, отражая условия как спроса, так и предложения, и делает это одновременно. Через рынок покупатели объявляют о своем желании и способности продавать (или не продавать) на таких-то условиях. Сигналами продавцам и покупателям служат цены.

В рыночной экономике система цен определяет: что, как и для кого. Что производить в каких объемах – определяется потребностями покупателей. Большей потребности соответствует готовность платить более высокую цену. Таким образом, в хозяйстве устанавливается структура цен, которая отражает относительную ценность различных товаров и услуг для общества в целом.

Чем нужнее товар, тем выше его цена и выше прибыль от его производства. Таким образом, цена является направляющей силой рынка. Знание системы и видов цен, реально применяемых на внутреннем и внешнем рынке, умение рассчитать их структуру позволяют внедрить наиболее рациональные методы и политику ценообразования фирмы с учетом реально складывающейся конъюнктуры рынка и таким образом обеспечить максимально возможный результат ее экономической рентабельности.

# 1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия

#

# 1.1. Характеристика внешнеэкономических цен.

Цены международной торговли включают в себя:

* Контрактные
* Мировые
* Трансфертные
* CIF
* FAS
* FOB
* DAF

***Мировые цены*** применяются во внешней торговле. Различают мировые цены на импортную и экспортную продукцию (товары, услуги). Мировые цены – это цены, по которым проводятся крупные экспортные и импортные операции, достаточно полно характеризующие состояние международной торговли конкретными товарами. На практике мировые цены на различные группы товаров определяются следующим образом:

* экспортеров или импортеров или ценами соответствующих бирж, аукционов;
* По изделиям производственно-технического назначения – ценами ведущих мировых производителей;
* По товарам народного потребления – ценами, опубликованными в каталогах ведущих крупных торговых домов.

В основе мировых цен лежит интернациональная стоимость. Интернациональная стоимость формируется на основе затрат тех стран, которые экспортируют данный товар на мировой рынок, и качественно отличается от национальной. Мировые цены складываются под воздействием многих ценообразующих факторов мирового рынка: колебания валютных курсов, изменения соотношения сил на мировом рынке, военных и экономических столкновений, неурожаев, катастроф, а также с учетом спроса и предложения.

Мировая цена конкретного товара выражает в денежной форме мировую и интернациональную стоимость этого товара на базисном мировом рынке, а также влияние конъюнктурных факторов. На практике мировые цены определяются на основе информации о международной торговле, включающей: 1) счета-контрактов; 2) справочные цены. В качестве мировых цен выбирают цены крупнейших экспортеров или общепризнанных бирж, аукционов, торгов. При базисной купле-продаже мировая цена товара включает все расходы по его доставке до пограничной станции, включая страховые и транспортные расходы.

***Трансфертные цены*** – это цены, применяемые внутри фирмы, то есть они применяются при реализации продукции между подразделениями предприятия, фирмы, а также разных фирм, входящих в одну ассоциацию. Трансфертные цены являются разновидностью оптовой торговли.

Трансфертные цены получили широкое распространение в хозяйственном обороте капиталистических стран, в том числе при обмене товарами и услугами в рамках международных монополий, а также в рамках транснациональных компаний. Развитие производственной кооперации явилось объективной основой расширения сферы применения транспортных цен.

Как правило, данные о трансфертных ценах, составляют коммерческую тайну, а их уровень и соотношения значительно отличаются от цен при поставках продукции в качестве запчастей. Последние, по имеющимся оценкам, в 3-4 раза выше.

Трансфертная цена может устанавливаться кА на готовые изделия, полуфабрикаты, сырьё, так и на услуги, в том числе управленческие.

Использование трансфертных цен может существенно влиять на конкурентоспособность.

ПО условиям поставки и продажи различают следующие виды цен: цен-нетто – цена на месте купли-продажи; цена-брутто, определяется с учетом условий купли-продажи (вида и размера потоварных налогов, наличия и уровня скидок, вида «франко» и условия страховки).

В российской практике применяется два основных вида цен по типу франко. Цена франко станция (пристань) отправления и цена франко станция (пристань) назначения.

Цена франко станция (пристань) отправления включает расходы по доставке продукции от предприятия-изготовителя до станции (пристани) отправления и погрузке продукции на транспортные средства.

Цена франко станция (пристань) назначения помимо вышеназванных расходов дополнительно включает расходы на перевозку продукции до станции назначения.

Транспортный фактор учитывается во внешнеторговых ценах. Порядок и обязанности продавцов и покупателей в части распределения между ними транспортных и других сопутствующих расходов изложен в документе, который известен как ИНКОТЕРМС – сборник «Международные правила толкования торговых терминов», издаваемый Международной торговой палатой. С 1 января 2000г. В силу вступила новая, седьмая по счету, редакция ИНКОТЕРМС-ИНКОТЕРМС-2000.

В ИНКОТЕРМС-2000 содержится трактовка 13 базисных условий поставки, расположенных последовательно друг за другом, по принципу возрастания расходов и ответственности продавца по доставке товара, то есть от его наименьших расходов и обязанностей (условие поставки Ex Works – с завода) до расходов и обязанностей наибольших, максимальных ( условие DDP – поставка с оплатой пошлины, т.е. поставка полностью оплачена.

***ФКА (FCA)*** – продавец передает товар, прошедший вывозную таможенную очистку, на попечение перевозчика, указанного покупателем, в обозначенном месте или пункте. При этом в соответствии с ИНКОТЕРМС-2000 у продавца есть выбор. Он может осуществить поставку товара самостоятельно (если, например, у предприятия имеется железнодорожная колея), либо доставить за свой счет товар на терминал магистрального транспорта (железнодорожная станция, автомобильная станция, аэропорт), где уже перевозчик за счет покупателя разгружает товар, прибывший на транспортном средстве продавца. Продавец в подтверждение сдачи товара перевозчику должен представить покупателю коносамент, накладную или расписку перевозчика о приеме груза. При данном условии поставки в перевозке могут участвовать любые виды транспорта, включая смешанные перевозки.

***ФАС (FAS).*** При данном условии поставки товар должен быть размещен вдоль борта судна на причале (на набережной) или на лихтерах (самоходных баржах) в обозначенном порту погрузки. Продавец должен за свой счет поставить товар в порт погрузки, в указанное покупателем место (например на грузовой причал №3) и расположить товар вдоль борта зафрахтованного покупателем судна (в зоне досягаемости судовых кранов).

Покупатель должен своевременно зафрахтовать судно, заблаговременно сообщить продавцу его название, время прибытия, условия погрузки и нести все расходы, падающие на товар с момента его размещения вдоль борта судна. С этого момента риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя. Обязанность по обеспечению таможенной очистки и получения экспортной лицензии лежит на продавце.

Условие ФАС может применяться только при морских или внутренних водных перевозках.

***ФОБ (FOB),*** Продавец обязан поставить за свой счет товар на борт судна, зафрахтованного покупателем в согласованном порту погрузки, в установленные сроки и вручить покупателю бортовой коносамент – водную транспортную накладную. С этого момента (перехода товара через поручни судна в порту отгрузки) покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара.

По условиям ФОБ на продавца возлагается обязанность по очистке товара от пошлин для экспорта.

Цена ФОБ обычно традиционно понимается. Данное условие поставки применяется при перевозке груза водными видами транспорта (морским и речным).

 ***СИФ (CIF)*** – по данному условию поставки продавец должен за свой счет зафрахтовать судно, оплатить стоимость фрахта до согласованного порта назначения, погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленные сроки. Также должен обеспечить страхование груза от рисков в пользу получателя. Если покупатель специально не оговаривает страхование, оно осуществляется на минимальных условиях – 110%.

***ДАФ (DAF).*** Продавец обязан поставить неразгруженный товар, очищенный для экспорта, в распоряжение покупателя в согласованный в контракте срок, в согласованный пункт на границе.

Данная поставка предназначена для применения при перевозке товара по железной дороге или автодорожным транспортом, т.е., когда товар поставляется до сухопутной границы.

# 1.2. Методология расчета цен на импортные товары

При установлении цен на импортные товары, кроме налогов, учитываются различные таможенные сборы (за таможенное оформление, хранение товара и т.д.).

Рассмотрим порядок формирования цен на импортные товары, закупаемые за счет собственных валютных средств предприятий и организаций. Эти цены устанавливаются самими предприятиями, осуществляющими импортные закупки. При этом порядок расчета цен зависит от того, кому непосредственно реализуются товары – другим предприятиям или населению.

 Если предприятие закупило импортный товар и реализует его другому предприятию, то в этом случае цена рассчитывается следующим образом.

 Прежде всего предприятие-импортер должно определить расчетную цену (без НДС), которая включает: таможенную стоимость, акциз, таможенную пошлину (если товары ими облагаются), таможенные сборы (сборы за таможенное оформление и т.д.), прочие накладные расходы, относимые на издержки без налога на добавленную стоимость (транспортные расходы, страховые платежи, расходы по хранению, проценты по ссудам банков и т.д.). налог на добавленную стоимость, уплачиваемый при таможенном оформлении товара, в эту цену не включается. Затем к полученной расчетной цене прибавляется НДС по ставкам 10 и 20%. По этой цене (с НДС) предприятие-импортер может реализовывать товар любому другому предприятию.

Однако реализация товара может быть осуществлена и по другой цене, не ниже этой, а именно по свободной отпускной цене (с НДС). Эта цена определяется исходя из расчетной цены, качества, потребительских свойств товара и конъюнктуры рынка. Однако разница между свободной отпускной ценой (без НДС) и расчетной ценой (без НДС) облагается налогам на прибыль.

При реализации импортных товаров предприятия определяют сумму НДС, подлежащую взносу в бюджет. Она представляет собой разницу между суммой налога, полученной от покупателей, и суммой налога, относящейся к расходам на приобретение и реализацию импортного товара, включая сумму налога, уплаченную таможенным органам.

При закупке импортных товаров предприятиями розничной торговли НДС, уплачиваемый при таможенном оформлении, включается в расчетную цену. В этом случае расчетная цена состоит из таможенной стоимости, таможенной пошлины, акциза, НДС (при условии, если товары облагаются этими налогами), а также таможенных сборов. Все другие расходы предприятий розничной торговли по закупке, хранению и реализации импортных товаров включены в издержки обращения, которые отражены в торговой надбавке. При реализации импортных товаров населению к расчетной цене прибавляется торговая надбавка.

 Если закупка импортных товаров производится за счет централизованных валютных средств, то рассчитывается две цены: расчетная и отпускная. При этом расчетная цена устанавливается внешнеэкономической организацией. Она включает таможенную стоимость, пересчитанную в рубли по курсу Центрального бака РФ на дату принятия грузовой таможенной декларации. При закупке за счет кредитных валютных средств в таможенной стоимости учитываются также проценты, начисленные на кредитный период. В случае дотирования импорта таможенная стоимость дотируется на дотационный коэффициент. В расчетную цену включаются также акциз, таможенная пошлина (если товары ими облагаются), сборы за таможенное оформление товаров, комиссионное вознаграждение внешнеэкономической организации, размер которого устанавливается по согласованию сторон (внешнеэкономическая организация и генеральный централизованный заказчик импортной закупки). При реализации товара генеральному заказчику к этой расчетной цене прибавляется налог на добавленную стоимость по ставкам 10 или 20%. Этот налог, уплачиваемый при таможенном оформлении товаров, в указанную расчетную цену не включается.

Затем генеральный заказчик устанавливает свободную отпускную цену, которая состоит из расчетной цены ( с НДС), процентов за банковские кредиты, привлеченные генеральным заказчиком для оплаты внешнеэкономической организации, комиссионных вознаграждений генеральному заказчику, размер которых устанавливается по согласованию с потребителем. Если транспортные расходы по доставке товаров от генерального заказчика до потребителя не учтены в свободной отпускной цене, то они оплачиваются покупателем сверх этой цены. При формировании свободных отпускных цен учитываются также качество и потребительские свойства товаров, конъюнктура рынка, сложившийся уровень цен на аналогичные отечественные и импортные товары.

# 1.3 Контрактная цена и её способы фиксации

При выборе или поставке продукции на этапе предварительного определения уровня контрактных цен ориентируются на два вида цен: ***публикуемые*** (published price) и ***расчетные* (**settlement price).

Публикуемые (объявляемые) цены сообщаются в специальных и фирменных источниках информации. Они, как правило, отражают уровень мировых цен (world market price) крупнейших поставщиков данной продукции. Например, на пшеницу и алюминий мировыми являются экспортные цены Канады; на пиломатериалы – экспортные цены Швеции; на каучук – экспортные цены Сингапурской биржи; на пушнину – цены Санкт-Петербургского и Лондонского аукционов; на чай – цены аукционов в Калькутте, Коломбо и Лондоне.

Если по сырьевым товарам мировую цену определяют основные страны-поставщики, то в отношений готовых изделий и оборудования решающую роль играют ведущие фирмы, выпускающие и экспортирующие определенные типы и виды изделий.

К публикуемым ценам относятся: справочные цены (advertised price), биржевые котировки (exchange quotation), цены аукционов (auction price), цены фактических сделок (price of the actual quotation), цены предложений (price of an offer) крупных фирм.

***Справочные цены*** представляют собой цены товаров во внутренней оптовой или внешней торговле, публикуемые в различных печатных изданиях, экономических газетах и журналах, специальных бюллетенях, фирменных каталогах и прейскурантах. Справочные цены могут быть либо номинальными, т.е. не связанными с реальными коммерческими операциями, либо отражающими прошлые операции, совершенные за истекшую неделю, месяц.

Справочные цены по ряду товаров играют роль лишь отправной точки, с которой начинается согласование цен при заключении сделки. Иногда справочные цены используются для определения уровня цены с последующей фиксацией ***подвижной*** или ***скользящей*** цены. В большинстве случаев публикуемые цены представляют собой базисные цены, т.е. цены товара определенного качества и количества, спецификации, размеров, химического состава в том или ином заранее установленном географическом пункте – так называемом базисном пункте.

 В последнем случае метод установления цены применительно к базисному пункту позволяет продавцу выбрать тот или иной город в качестве базисного и взимать со всех заказчиков транспортные расходы в сумме, равной стоимости доставки из этого пункта независимо от того, откуда в действительности происходит отгрузка. Преимущество использования базисного пункта вне района расположения предприятия состоит в том, что одновременно с повышением размеров суммарной цены для заказчиков, находящихся неподалеку от предприятия, для отдаленных заказчиков эта цена снижается.

 ***Биржевая цена*** или ***биржевая котировка*** – цена товара, являющегося объектом биржевой торговли. Такие цены в основном отражают фактические сделки. Официальная котировка – единая цена, устанавливаемая для каждой позиции (месяца поставки) и на день. Эта котировка используется для сообщения рыночных цен вне бирже и для проведения расчетов с расчетной палатой биржи. В тех случаях, когда биржевые котировки не имеют под собой конкретных сделок, при их публикации перед ценой ставится индекс <<H>>, отмечающий номинальность котировки.

Средние (average) ***экспортные* *и импортные***цены исчисляются на основе данных внешнеторговой статистики путем деления стоимости товарной массы на ее физический объем и оказываются более надежными индикаторами, чем справочные цены. Хотя эти средние показатели отражают не столько цены фактически совершенных в данный период экспортно-импортных сделок, сколько экспорт или импорт, зарегистрированный за соответствующий временной интервал. Это смешение во времени имеет особое значение в тех отраслях, где наблюдается большой разрыв между сезоном запродаж и фактическим экспортом, как, например, в торговле пиломатериалами.

# 1.4 Государственное регулирование цен

Каждое государство определяет свою ценовую политику кА во внутренней, так и во внешней торговле на основании международных соглашений, своих законов и других нормативных документов с учетом взаимовыгодных торговых отношений, расширения товарооборота, поддержания равновесия и насыщения рынка, стабилизации цен, повышения качества и конкурентоспособности отечественных товаров, сочетания открытости и протекционистской защиты отечественных товаропроизводителей, привлечения зарубежных инвестиций в прогрессивные производства и технологии, социальной направленности спроса, оптимизации доходов бюджета от внешнеэкономической деятельности (чтобы экспорт был не меньше импорта).

В развитых странах с рыночной экономикой государственными органами выработаны общие принципы, методы и нормативы установления цен. Кроме принятия решений по стратегическим и тактическим вопросам государственные органы берут на себя функции установления конкретных цен на товары и услуги, имеющие для национальной экономики решающее значение. Наряду с прямым установлением и применением цен государственные органы осуществляют контроль за ценами. В развитых странах со смешанной экономикой сфера контролируемого государством ценообразования составляет от 10 до 30% общего объема выпускаемой продукции.

Основная цель государственного регулирования экономики – соблюдение интересов общества в целом, прежде всего социально не защищенных слоев населения, В ЕС существует национальное регулирование цен в сельском хозяйстве и черной металлургии (охватывает до 15% цен). Решение по ценам в сельском хозяйстве принимает Совет Министров ОБСЕ на уровне министров сельского хозяйства, который устанавливает обязательные для всех стран минимальные и максимальные уровни фермерских цен, а в черной металлургии - Европейская организация угля и стали, определяющая базисные цены на продукцию черной металлургии.

 Политика Российской Федерации во внешней торговле определена в Законе Российской Федерации от 21 мая 1993 г. « О таможенном тарифе» с учетом изменений от 7 августа, 25 декабря 1995 г., 5 февраля 1997 г. Основными целями этого Закона являются:

* рационализация товарной структуры ввоза товаров в Российскую Федерацию;
* поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров, валютных доходов и расходов на территории Российской Федерации;
* создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в Российской Федерации;
* защита экономики Российской Федерации от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
* обеспечение условий для эффективной интеграции Российской Федерации в мировую экономику.

**2. Формирование цен на импортные товары**

# 2.1. Таможенная стоимость и методы её определения

В законе «О таможенном тарифе» четко установлены порядок и методика определения таможенной стоимости перемещаемых через границу России товаров. За основу приняты правила, разработанные с 1995 года Всемирной торговой организацией, изложенные в Кодексе о таможенной оценке. Эти правила обеспечивают справедливую единообразную и нейтральную оценку таможенной стоимости товара, отражающую сложившуюся практику и позволяющую определить реальную цену товара при нормальных условиях его реализации на мировом рынке.

 Законом предусмотрены шесть методов определения таможенной стоимости:

* по цене сделки с ввозимыми товарами;
* по цене сделки с идентичными товарами;
* по цене сделки с однородными товарами;
* оценка на основе вычитания стоимости;
* оценка на основе сложения стоимости;
* резервный метод.

 Первым основным методом является определение таможенной стоимости ***по цене сделки***. Для этого используются данные содержащиеся в счет-фактуре, а также сведения о некоторых иных суммах расходов (стоимость транспортировки, погрузочно-разгрузочных работ, страхования, комиссионных и брокерских вознаграждений, плата за использования объектов интеллектуальной собственности).

 Как показывает опыт , этот метод оценки используется в 90% импортных сделок. Однако в некоторых случаях его применение не допускается. Это те случаи, когда продавец и покупатель исключительно тесно связаны в бизнесе и в своих взаимоотношениях, что серьезно может повлиять на цену,

 Цена сделки не применяется, если существуют ограничения в отношении прав покупателя на оцениваемый товар (за исключением географического района, в котором товары могут быть перепроданы), ограничения, не влияющие на цену сделки.

 Кроме того, цена сделки не может быть базой определения таможенной стоимости, если она зависит от соблюдения условий, влияние которых не может быть учтено, и если не подтверждены документально либо не определены количественные данные, используемые декларантом.

 При не возможности использовать первый метод декларант должен избрать один из оставшихся пяти путем последовательных проб, т.е. если таможенная стоимость не может быть определена посредством использования второго по счету метода, то применяется третий и т.д.

 Применение произвольной последовательности допускается только при использовании вычитания и сложения стоимости (четвертый и пятый метод).

 Второй метод (***по цене сделки с идентичными товарами,*** одинаковыми во всех отношениях с оцениваемыми, в том числе и по физическим характеристикам, качеству репутации на рынке страны происхождения, производителя) применяется при соблюдении следующих условий:

* Идентичные товары должны быть импортированы и проданы не ранее 90 дней до ввоза оцениваемых товаров на тех же коммерческих условиях и примерно в тех же количествах. Если количество или коммерческие условия иные, то декларант должен документально обоснованно произвести соответствующую корректировку цены.
* Должны быть учтены документально подтвержденные расходы, которые учитываются при определении таможенной стоимости по первому методу.

Если выявляется более одной цены сделки, то для определения стоимости применяется самая низкая.

Третий метод (***по цене сделки с однородными товарами***, т.е. товарами, которые не являются одинаковыми во всех отношениях, но имеют сходные характеристики и состоят из сходных компонентов) применяется с учетом следующих положений:

1. Используются принципы второго метода.
2. Товары не считаются однородными с оцениваемым товаром, если они не произведены в той же стране.
3. Принимаются во внимание товары, произведенные не производителем оцениваемых товаров, только в том случае, если нет идентичных или однородных товаров, произведенных производителем оцениваемых товаров.
4. Товары не считаются идентичными или однородными, если их проектирование, опытно-конструкторские работы над ними, их художественное оформление, дизайн, эскизы, чертежи и иные аналогичные работы выполнены в России.

 Четвертый метод ***(вычитания стоимости)*** применяется в Ом случае, если оцениваемые идентичные или однородные товары будут продаваться в России без изменения их первоначального состояния.

 В качестве основы применяется цена единицы товара, по которой оцениваемые идентичные или однородные товары продаются в России наибольшей партией не позднее 90 дней с даты ввоза оцениваемых товаров участнику сделки, не взаимозависимому от продавца.

 При этом из цены единицы товара вычитаются: расходы на комиссионные вознаграждения, обычные надбавки на прибыль и общие расходы в связи с продажей в России ввозимых товаров того же класса и вида; таможенные пошлины, налоги, сборы и иные платежи, связанные с ввозом и продажей товаров; обычные расходы, понесенные в России на транспортировку, погрузочно-разгрузочные работы и страхование.

 Пятый метод ***(сложения стоимости)*** предусматривает принятие за основу цены товара, которая рассчитывается путем сложения стоимости материалов и издержек понесенных изготовителем при производстве оцениваемых товаров, общих затрат, характерных для продажи в России из страны-экспортера товара, страхование до таможенной границы и другие виды, прибыль, которую обычно получает экспортер при поставке в Россию таких товаров.

 Шестой метод ***(резервный)*** применяется в случаях, если таможенная стоимость не может быть определена декларантом последовательном применением перечисленных выше методов, а также, если таможенный орган аргументировано считает, что упомянутые методы не могут быть применены. При использовании этого метода Российский таможенный орган представляет в распоряжение декларанта имеющуюся в его распоряжении ценовую информацию.

 При этом не допускается использование: цены товара на внутреннем российском рынке; цены товара, поставляемого из страны-экспортера в третьи страны; цены на внутреннем рынке России на товары российского происхождения; цены товара, произвольно установленной или достоверно не подтвержденной.

 Изложенный порядок определения таможенной стоимости применяется с 1 января 1993 года в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации № 856 от 5 ноября 1992 года. Его использование обязательно при ввозе товаров определенного перечня, включающего рыбу, крабы, лангусты, шоколад, пиво, вина, спирт, сигареты, одежду из кожи и меха, ковры и некоторые другие товары.

По остальной номенклатуре ввозимых товаров такой порядок применяется в случае, если заявленная декларантом стоимость ввозимых товаров на 30 и более процентов отличается от сложившегося уровня цен. Распространение предусмотренного законом «О таможенном тарифе» порядка определения таможенной стоимости на всю номенклатуру импортного товара будет осуществляться таможенными органами по мере подготовки необходимых условий, оформленных соответствующим приказом ГТК РФ.

# 2.2. Таможенная пошлина

Таможенные пошлины (тарифы) устанавливаются в соответствии с Законом Российской Федерации от 21 мая 1993 г. «О таможенном тарифе» с учетом изменений и дополнений.

Закон устанавливает порядок формирования и применения таможенного тарифа Российской Федерации – инструмента торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка товаров Российской Федерации при его взаимосвязи с мировым рынком, а также правила обложения товаров пошлинами при их перемещении через таможенную границу Российской Федерации.

Таможенный тариф применяется в отношении ввоза товаров на таможенную территорию Российской Федерации и вывоза товаров с этой территории.

Ставки таможенных пошлин являются едиными и не подлежат изменению в зависимости от лиц, перемещающих товары на таможенную границу Российской Федерации, видов сделок и других факторов, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Законом.

Таможенный тариф – свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу.

В Российской Федерации применяются следующие виды ставок пошлин:

* Адвалорные, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;
* Специфические, начисляемые в установленном размере за единицу облагаемых товаров;
* Комбинированные, сочетающие оба названных вида таможенного обложения.

Для оперативного регулирования ввоза и вывоза товаров Правительство Российской Федерации может устанавливать сезонные пошлины. При этом ставки таможенных пошлин, предусмотренные тарифом, не применяются. Срок действия сезонных пошлин не может превышать шести месяцев в году.

В целях защиты экономических интересов Российской Федерации к ввозимым товарам могут временно применяться особые виды пошлин:

* Специальные;
* Антидемпинговые;
* Компенсационные.

 ***Специальные пошлины*** применяются:

* В качестве защитной меры, если товары ввозятся на территорию Российской Федерации в количествах и на условиях, наносящих или угрожающих нанести ущерб отечественным производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров;
* Как ответная мера на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы Российской Федерации, со стороны других государств или их союзов.

***Антидемпинговые пошлины*** применяются в случаях ввоза на таможенную территорию Российской Федерации товаров по цене более низкой, чем их номинальная стоимость в стране вывоза в момент этого ввоза, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров в Российской Федерации.

***Компенсационные пошлины*** применяются в случаях ввоза на таможенную территорию Российской Федерации товаров, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались субсидии, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению подобных товаров в Российской Федерации.

Ставки ***особых пошлин*** (специальных, антидемпинговых, компенсационных) устанавливаются Правительством Российской Федерации по итогам проведенного расследования для каждого отдельного случая, их размер должен быть соотносим с величиной установленного расследованием демпингового занижения цены, субсидий и выявленного ущерба.

# 2.3. Акциз

Акцизы – косвенные налоги, включаемые в цену товара. В настоящее время акцизы применяются во всех странах рыночной экономики. Акцизы имеют два основных налоговых признака: первый обязательность(принудительность) и второй – индивидуальная безвозмездность.

 ***Обязательность акциза*** означает юридическую обязанность его плательщика перед государством; акциз устанавливается в установленном порядке, без исключения договора, и взыскивается в случае уклонения от его не уплаты в принудительном порядке.

***Индивидуальная безвозмездность акциза*** означает отсутствие встречного удовлетворения; уплата акциза не приводит к возникновению у государства обязанности возместить его плательщику понесенные затраты в каком либо виде в полном размере.

В отличие от многоступенчатого НДС акциз уплачивается в бюджет один раз производителем подакцизного товара и фактически перекладывается на потребителя. Поэтому косвенные налоги, в том числе акцизы, носят регрессивный характер. С целью ослабить их негативное влияние на малообеспеченные слои населения в число подакцизных товаров включают предметы роскоши (легковые автомобили и т.п.) и товары, пользующиеся повышенным спросом но не дорогие в производстве (спиртные напитки и табачные изделия, бензин и т.п.).

Акцизы препятствуют образованию сверхвысокой прибыли и устанавливаются, как правило, на высокорентабельные товары для изъятия в доход государственного бюджета полученной производителями сверхприбыли.

Действующий порядок исчисления и уплаты акцизов регламентируется гл.22 «Акцизы» ч.II Налогового кодекса Российской Федерации (с измен. В ред. Законов: от 30.06.05 г. №74-ФЗ « О внесении изменений в статью 182 части второй Налогового кодекса Российской Федерации», от 21.07.05 г. №107-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых положений законодательных актов Российской Федерации» и от 22.07.05 г. №117-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты в связи с принятием Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

Налогоплательщиками акцизов определены:

* Организации;
* Индивидуальные предприниматели;
* Лица, признаваемые налогоплательщиками налога в связи с перемещением товаров через таможенную границу.

Объектом налогообложения является:

* Реализация на территории РФ подакцизных товаров, в том числе передача прав собственности на эти товары на юезвозмездной основе и использование их при натуральной оплате;
* Реализация организациями с акцизных складов алкогольной продукции, приобретенной у налогоплательщиков – производителей указанной продукции, либо с акцизных складов других организаций;
* Ввоз подакцизных товаров на таможенную территорию РФ и др.

# 2.4. Налог на добавленную стоимость

Налог на добавленную стоимость (НДС) представляет собой форму изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства и реализации товаров (работ, услуг). Добавленной стоимостью является разница между стоимостью реализованных товаров (работ, услуг) и стоимостью материальных услуг, отнесенных на себестоимость и издержки обращения.

НДС облагаются многие виды товаров и услуг. Основные ставки НДС – 10 и 18%. Налогообложение по пониженной 10%-ной ставке применяется при реализации: продовольственных товаров (мясо, молоко, яйца, сахар, соль, овощи, крупа, мука и т.д.); товаров детского ассортимента; научной книжной продукции, на редакционные и издательские услуги, а также на лекарства и изделия медицинского назначения.

Налогообложение по общей 18%-ной процентной ставке производится при реализации всех товаров, работ и услуг, не упомянутых выше.

Законодательно установлены так называемые расчетные ставки НДС, которые используют организации розничной торговли, общественного питания и другие предприятия, получающие доход в виде разницы в ценах, наценок, надбавок. Алгоритм определения расчетной ставки достаточно прост: НДС = (НДС Х 100) / (100+НДС). Так, в зависимости от размера основной ставки (18%) и пониженной ставки (10%) размеры расчетных ставок составляют соответственно 18% / 118% и 10% / 110%.

# 2.5. Торговая надбавка

 Надбавки выступают в качестве цены особой сферы экономики (посредничество, торговля). В сфере услуг надбавки формируются в соответствии с общими принципами ценообразования. На их величину влияют затраты в сфере обмена, соотношение между спросом и предложением, ценовая политика посреднических и торговых предприятий, политика Правительства РФ, субъектов РФ, местных органов самоуправления, проводимая в сфере обмена, и другие факторы.

Вместе с тем надбавки на практике самостоятельно не функционируют, а включаются непосредственно в цену товара в качестве одного из ее элементов. Надбавки, выступающие в качестве цены услуги, тесно связаны с движением товара. Надбавки бывают трех видов:

* Снабженческо-сбытовые;
* Оптовые;
* Торговые.

Применение той или иной надбавки зависит от звеньев товародвижения.

***Снабженческо-сбытовая надбавка*** применяется при реализации товаров через снабженческо-сбытовые, заготовительные, торгово-закупочные предприятия, кооперативы, различные общества, товарищества и т.д.

***Оптовую надбавку*** применяют бывшие предприятия оптовой торговли Комитета по торговли РФ (в настоящее время это фирмы «Одежда», «Обувь», акционерные общества «Росмясомолторг» и др.),оптовые предприятия Роспотребсоюза, оптовые предприятия УРСов, ОРСов и других управлений рабочего снабжения, а также оптовые предприятия, основной задачей которых является обеспечение товарами предприятий розничной торговли, массового питания и бытового обслуживания. Как правило, оптовые предприятия имеют сеть своих магазинов.

***Торговая надбавка*** применяется при реализации товаров непосредственно населению. Ее устанавливают сами предприятия розничной торговли исходя из конъюнктуры рынка в данном регионе. Для нехозрасчетных предприятий розничной торговли, входящих в состав оптового звена, торговые надбавки устанавливают оптовые предприятия.

Торговая надбавка включает издержки обращения, прибыль, НДС. В настоящее время торговые надбавки регулируются органами исполнительной власти субъектов РФ на лекарственные средства и изделия медицинского назначения.

Торговые надбавки устанавливаются в процентах к ценам приобретения товаров предприятиями розничной торговли с НДС.

Все надбавки должны регистрироваться предприятиями в соответствующих документах – в протоколах согласования цен, надбавок, в реестрах розничных цен и т.д.

Торговые надбавки являются последним элементом в структуре розничных цен, которые устанавливают сами предприятия розничной торговли путем прибавления их к:

* Свободно отпускной цене (с НДС);
* Цене закупки (с НДС);
* Закупочной цене на сельскохозяйственную продукцию, не прошедшую стадию промышленной переработки.

**3. Расчет цен на импортные товары**

#

# 3.1. Расчет цены

Комитет цен при Министерстве экономике РФ разъясняет порядок определения цен на импортные товары народного потребления, закупаемые организациями, предприятиями и объединениями РФ за счет собственных валютных средств или по товарообмену.

Свободные (рыночные) цены на импортные товары устанавливаются самостоятельно организациями и предприятиями закупившими их. В затраты по закупке, транспортировке и реализации этих товаров, учитываемые в ценах входят:

1. Внешнеторговая (контрольная) цена, включая расходы в иностранной валюте по доставке товаров до границы России пересчитанная в рубли по курсу ЦБР на момент составления таможенной документации.
2. Таможенные пошлины, сборы за таможенное оформление, другие таможенные платежи.
3. Прочие расходы по закупке, транспортировке и реализации, включая транспортные расходы, стоимость погрузо-разгрузочных работ, страховые платежи, комиссионные вознаграждения, расходы по хранению, проценты по ссудам банков, расходы по реализации и д.р.

Помимо этих затрат, определяющий минимальный уровень цен при их формировании следует учитывать различия в качестве товаров, конъюнктуру рынка, сложившийся уровень цен на товары.

 Положительная разница, сложившаяся между свободной ценой и фактическими затратами по закупке и реализации импортных товаров относится на прибыль предприятий и облагается налогом на прибыль.

***Пример расчета цен на импортный товар***

***(цифры условные)***

сосиски 1 упаковка

курс доллара 25 руб.

контрактная цена – 0,96$;

таможенная пошлина – 5%;

прочие расходы – 6,6 руб.;

торговая надбавка – 30%.

НДС в соответствии с НК РФ – 10%

1. Контрактная цена в рублях

1. Таможенная пошлина

3. Сборы за таможенное оформление 0,15% от таможенной стоимости

4. Сумма НДС 10% уплаченная таможенному органу

5. Прочие расходы – 6,6 руб.

6. НДС на прочие расходы

7. Цена расчетная

8. Сумма НДС к цене расчетной

9. Цена расчетная с НДС

10. Свободная цена – 65 руб. за упаковку

11. Сумма НДС к свободной цене

12. Свободная цена с НДС

13. Свободная отпускная цена, надбавку предприятие установило 30%


# 3.2. Расчет цены на подакцизный товар

***Пример определения цены на импортный подакцизный товар***

***(цены условные***)

шампанское ёмк. 1 литр

 курс доллара 25 руб.

акциз 10.50 за литр

1. Таможенная стоимость – 2 доллара
2. Таможенная стоимость в рублях – 2 \* 25 = 50 руб.
3. Сумма акциза 10.50
4. Таможенная пошлина 20% от таможенной стоимости.

1. Сборы за таможенное оформление 0.15% от таможенной стоимости.

1. Сумма НДС 18% уплаченная таможенному органу.

1. Прочие накладные расходы – 7,60 руб.
2. НДС на прочие расходы

 9. Цена расчетная

1. Сумма НДС к цене расчетной

1. Цена расчетная с НДС

1. Свободная цена установленная с учетом спроса и предложения – 130 руб.
2. Сумма НДС к свободной цене

1. Свободная цена вместе с НДС

1. Свободно отпускная цена, надбавку предприятие установило 25%



***Пример определения цены на подакцизный товар***

***( цены условные)***

Пиво 1 банка ёмк. – 0,355 л.

Крепость – 7%

Таможенная стоимость контейнера пива 9000долл.

Курс доллара – 25 руб.

В контейнере находится 1904 ящика по 24 банки в каждом

Прочие расходы – 450 долл.

Транспортные расходы 45000 руб.

Погрузо-разгрузочный расход – 5500 руб.

Оформление сертификата – 4000 руб.

Акциз – 1,91 руб. за литр

1) Количество банок

2) Таможенная стоимость контейнера в рублях

3) Цена одной банки в рублях

4) Цена одной банки в долларах

5) Прочие расходы в рублях

6) Сумма расходов

7) Сумма расходов на одну банку

1. Таможенная пошлина 20 % от таможенной стоимости

2. Сборы за таможенное оформление 0,15 % от таможенной стоимости

3. Сумма НДС 18% уплаченная таможенному органу

 4. НДС на сумму прочих расходов

5. Цена расчетная

6. Сумма НДС к расчетной цене

7. Цена расчетная с НДС

8. Свободная цена – 30 руб.

9. Сумма НДС к свободной цене

10. Свободная цена с НДС

11. Свободная отпускная цена, надбавку предприятие установило 25 %


# Заключение

Изучение цен мировых рынков требует четкого представления о существующих видах цен в рыночном хозяйстве. К наиболее ответственным элементам подготовки внешнеторговой сделки и контракта относятся анализ текущих цен мирового рынка и определение уровня контрактной цены.

Также в ходе проделанной работы мы выяснили, что в случае установления твердых контрактных цен поставщик, стремясь исключить всякую вероятность потерь, включает в фиксированную цену контракта надбавку, учитывающую так называемые затраты на непредвиденные риски.

Потенциальному покупателю импортной продукции целесообразно также проанализировать возможность изменения издержек обращения в виде транспортных расходов, стоимости таможенной очистки и других расходов в системе товародвижения к моменту исполнения контракта.

При импорте основой или отправным пунктом формирования внутренней цены, как правило, является контрактная цена или мировая цена товара. В отличие от обычных внутренних цен на уровень импортных цен значительное влияние оказывает таможенное обложение, а также географическое направление импорта.

Основными платежами, которые уплачиваются при перемещении товаров через таможенную границу Российской Федерации, являются таможенная пошлина, налог на добавленную стоимость, акцизы и таможенные сборы за таможенное оформление.

# Список литературы

1. « Цены и ценообразование», Оганесян А.А.

2. Горина Г.Н. «Косвенные налоги и цены» – М.: «Финансы и статистика», 2002.

3. Греховодова М.Н. «Экономика торгового предприятия» – Ростов н/Д, «Феникс», 2001.

4. Лебедева С.Н., Казиначикова Н.А., Гавриков А.Н. «Экономика торгового предприятия» – Мн.: Новое знание, 2001.

5. Слепов В.А., Николаева Т.Е. «Ценообразование» – М.: ФБК «Пресс», 2000.

6. Тарасевич В.М. «Ценовая политика предприятия» – СПБ.: Питер, 2004.

7. «Цены и ценообразование», под ред. В.Е.Есипова, СПБ.: Питер, 2004.

8. « Цены и ценообразование», под ред. И.И. Салимжанова – М.: «Финанстатинформ», 1999.

9.Чуев И.Н., Чечевицына Л.Н. «Экономика предприятия – М.: Издательство Торговая корпорация «Дашков и Ко», 2004.

10. Шуляк П.Н. «Ценообразование»: учебно-практическое пособие. – М.: Издательский дом «Дашков и Ко», 2001.

11. «Экономика и организация деятельности торгового предприятия», под ред. А.Н. Соломатина. М.: «Инфра-М», 2003.

12. «Экономический анализ в торговле», под ред. М.И.Баканова – М.: «Финансы и статистика», 2004.

13. Яковлев Н.Я. «Цены и ценообразование» - М.: Информационно-внедрический центр «Маркетинг»,2000.