

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шабанова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета

Дата подписания: 23.09.2023 17:03:15

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования**

«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске



Методические указания
по выполнению практических работ по дисциплине
«Практикум по контролю контрактных цен таможенными органами»
для студентов специальности
38.05.02 «Таможенное дело»
Специализация:
«Таможенные платежи»

г. Пятигорск, 20__

Содержание

Введение

Учебно-тематический план

Учебно-методические рекомендации по изучению дисциплины

Введение

Практические занятия в высшей школе являются одной из важных форм процесса освоения студентом вузовского учебного курса.

Следует иметь в виду, что каждая форма учебного процесса выполняет свою специфическую методологическую роль и собственную методическую функцию, что позволяет различным формам достраивать друг друга в общей концепции системного изучения дисциплины. Естественно, что только в органичном, взаимодополняющем единстве всех форм учебного процесса можно надеяться на достижение полноценного результата в освоении учебного курса.

Так, курс претендует на выполнение следующих функций:

- конструирование в процессе практического курса системной структурно-логической модели курса учебной дисциплины,
- определение внутренней детерминирующей логики причинно-следственных взаимосвязей между явлениями изучаемой дисциплины;
- акцентирование внимания студентов на ключевых, методологически наиболее важных точках изучаемой дисциплины;
- актуализация изучаемой дисциплины, формирование у студентов живого интереса к проблемам, рассматриваемым в учебном курсе дисциплины.

Именно в обсуждении конкретных тематических проблем учебного курса дисциплины происходит не только текущий контроль знаний студентов, но и реальное формирование системы знаний по специальности.

Между тем, сама методическая система проведения практических занятий полагает и одновременно выступает как реализация комплекса самостоятельной подготовки студента к семинарскому занятию.

В этой связи, следует подчеркнуть, что процесс обучения в высшей школе (в отличие, например, от обучения в средней школе), это в первую очередь освоение инструментария и методологии самостоятельного анализа закономерностей изменяющегося мира явлений. Можно сказать - основное требование к процессу обучения в ВУЗе это формирование будущего специалиста как специфической социальной системы, способной адаптироваться к постоянно изменяющемуся массиву требований. В принципе, можно сказать, что главная задача ВУЗа – научить специалиста учиться.

Последнее, вполне естественно, в современной профессиональной деятельности выступает необходимым условием его как состоявшегося специалиста.

Совершенно очевидно, что в современной концепции обучения подготовка к практическим занятиям одно из базовых основ освоения курса учебной дисциплины. Методика организации этой работы включает в себя следующие элементы:

- изучение материала курса, выделение логики курса, ключевых моментов;
- работа с рекомендованной литературой, наполнение массива знаний по дисциплине правовой конкретикой нормативных актов, материалом из учебной литературы, монографиями и статьями в периодических изданиях;
- системной структуризацией знаний, представлением материала темы в форме структурно – логической системной взаимосвязи;
- самопроверкой знаний на основе рекомендованных вопросов для обсуждения на семинаре и контрольных вопросов по курсу дисциплины.

Рассматриваемая в рамках дисциплины тематика призвана ориентировать студентов на профессиональное применение на практике полученных знаний по начислению и взиманию таможенных платежей.

Задачами освоения дисциплины являются:

1. обеспечение достаточного уровня теоретико-методологических познаний и практических навыков студентов в области внешнеторгового ценообразования;

2. приобретение практических навыков к процессу формирования и использования цен.

Вопросы, выносимые на практические обсуждения, преследуют своей целью достижение поставленных ориентиров. Важно подчеркнуть, что сложный, структурированный план практического занятия дает возможность более содержательно представить внутреннюю логику рассматриваемых вопросов, т. е. несет в себе как содержательную, так и структурно-логическую нагрузку.

2. Учебно-тематический план

Наименование компетенций

Способностью использовать основы экономических и математических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах (ОК-7).

Способностью применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза (ПК-6).

Владением навыками заполнения и контроля таможенной декларации, декларации таможенной стоимости и иных таможенных документов (ПК-7).

Умением выявлять и анализировать угрозы экономической безопасности страны при осуществлении профессиональной деятельности (ПК-17).

Знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
Знать: - основы определения таможенной стоимости товаров, ввозимых в страну путем применения одного из шести методов определения таможенной стоимости.	ОК-7
Знать: - правовые основы определения таможенной стоимости товаров, ввозимых в страну путем применения одного из шести методов определения таможенной стоимости; - знать угрозы экономической безопасности страны при недостоверном и необоснованном заявлении таможенной стоимости	ПК-17
Знать: - методы, этапы и особенности формирования контрактных цен на товары во внешнеторговых сделках; - состав и структуру контрактных цен, применяемых в практике внешнеторговых операций; - механизмы формирования и обоснование контрактных цен на основе информации о международной торговле, с использованием статистических источников; - методы определения таможенной стоимости товаров; - влияние базисных условия поставок товаров (Инкотермс-2010) на контрактную цену;	ПК-6
Знать: - условия формирование контрактных цен при импорте товаров посредством внесения коммерческих поправок; - систему обеспечения контроля таможенной стоимости товаров, на основе документальной информации заявленной в таможенной декларации и	ПК-7

декларации таможенной стоимости;	
Уметь: применять основы экономических и математических знаний при оценке эффективности результатов деятельности по контролю таможенной стоимости на основе цены контракта.	ОК-7
Уметь: - осуществлять контроль за соблюдением таможенного законодательства союза и законодательства Российской Федерации о таможенном деле при совершении контроля таможенной стоимости на основе цены контракта; - выявлять и анализировать угрозы экономической безопасности страны при осуществлении обоснования контрактных цен и контроля таможенной стоимости.	ПК-17
Уметь: -применять методы расчета контрактных цен на экспортируемые товары; -проводить анализ мировых цен, пользоваться источниками ценовой информации; -производить расчет контрактной внешнеторговой цены при импорте и экспорте товаров; -определять обоснованность контрактной цены внешнеторговой сделки;	ПК-6
Уметь: - проводить проверку правильности определения таможенной стоимости товара; определять таможенную стоимость товаров и осуществлять ее корректировку на основании обоснованной контрактной цены; - соблюдать порядок заполнения декларации на товар, декларации таможенной стоимости и проведения корректировки таможенной стоимости товаров.	ПК-7
Владеть: - навыком грамотного применения нормативно-правовых актов при проведении контроля таможенной стоимости товаров на основании контрактных цен; - навыком выявления необоснованного или недостоверного заявления таможенной стоимости при осуществлении контроля таможенной стоимости.	ПК-17
Владеть: -методами контроля контрактных цен таможенными органами при осуществлении внешнеторговых сделок; -навыками определения таможенной стоимости товаров, ввозимых в Российскую Федерацию путем применения одного из шести методов определения таможенной стоимости; - методикой расчета базовой цены сделки и корректировку по конкретным условиям сделки;	ПК-6
Владеть: -методикой обоснования контрактной цены на основе документальной информации и применения ее для контроля таможенной стоимости; - навыками заполнения и контроля таможенной декларации, декларации таможенной стоимости и иных таможенных документов, в части информации о цене и стоимости внешнеторговой сделки.	ПК-7

Наименование практических занятий

№ занятия	Наименование работы	Объем часов	Форма проведения
8 семестр			
Тема 1. Особенности формирования контрактных цен во внешней торговле			
1	Особенности формирования контрактных цен во внешней торговле	1,5	Круглый стол
Тема 2. Информация мирового рынка и базисные мировые цены			
2	Понятие мировой цены и множественность цен мирового рынка. Виды цен мирового рынка, используемые для анализа ценовой информации.	1,5	
3	Источники ценовой информации для формирования внешнеторговых цен.	1,5	
Тема 3. Методы определения уровня контрактной цены			
4	Анализ ценовой информации мирового рынка. Сравнительные методы определения уровня контрактной цены. Метод расчета цен на биржевые товары с использованием анализ биржевых котировок. Расчетные методы определения уровня контрактной цены.	1,5	Круглый стол
5	Разбор конкретного примера расчета цен на биржевые товары с использованием анализ биржевых котировок.	1,5	
Тема 4. Этапы определения цены внешнеторговой сделки			
6	Учет конкретного базиса цены при формировании контрактных цен. Формирование и обоснование контрактных цен на основе информации о международной торговле, с использованием статистических источников, в которых приводятся справочные и преysкуранные цены, биржевые котировки, цены аукционов и торгов. Этап приведения контрактной цены.	1,5	
Тема 5. Влияние базисных условий поставки на уровень контрактной цены			
7	Влияние базисных условий поставки на уровень контрактной цены при ее формировании.	1,5	Круглый стол
8	Классификация терминов Инкотермс 2000. Схема расчета цены в зависимости от базисных условий поставки.	1,5	
Тема 6. Внесение коммерческих поправок в контрактные цены.			
9	Формирование контрактных цен при импорте товаров посредством внесения коммерческих поправок.	1,5	
Тема 7. Принципы расчета экспортных цен			

10	Методы расчета контрактных цен на экспортируемые товары. Этапы формирования контрактных цен на экспортируемые товары. Особенности формирования контрактной цены при экспорте товаров.	1,5	
Тема 8. Принципы расчета импортных цен			
11	Этапы формирования контрактных цен на импортируемые товары. Особенности формирования контрактной цены при импорте товаров.	1,5	
Тема 9. Контрактная цена - база для определения таможенной стоимости и таможенных платежей.			
12	Контрактная цена как «цена сделки» и исходное основание в базовом методе определения таможенной стоимости по цене сделки с ввозимыми товарами. Взаимосвязь контрактных цен, таможенной стоимости и таможенных платежей.	1,5	
13	Функции документов необходимых для подтверждения контрактной цены при декларировании товаров: счет-фактура (инвойс) или счет-проформу; банковские платежные документы; другие платежные и/или бухгалтерские документы, отражающие стоимость товара; анализ транспортных (перевозочных) документов; страховые документы, если они имеются, в зависимости от установленных договором условий поставки	1,5	
Тема 10. Методы определения таможенной стоимости			
14	Определение таможенной стоимости товаров на основе: метода по цене сделки с ввозимыми товарами; метода по цене сделки с идентичными товарами; метода по цене сделки с однородными товарами;	1,5	
15	Определение таможенной стоимости товаров на основе: метода вычитания стоимости; метода сложения стоимости; резервного метода.	1,5	
Тема 11. Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами.			
16	Цель и функции контроля контрактных цен таможенными органами. Фискальная функция контроля контрактной цены.	1,5	Круглый стол
17	Методы контроля контрактных цен таможенными органами при осуществлении внешнеторговых сделок. Контроль со стороны таможенных органов выбранного декларантом метода определения таможенной стоимости (контроль на соответствие выбранного метода условиям внешнеторгового договора и представленным документам). Оценка достоверности заявленной декларантом таможенной	1,5	

	стоимости с использованием системы управления рисками.		
Тема 12. Корректировка таможенной стоимости			
18	Порядок корректировки таможенной стоимости. Процедура корректировки таможенной стоимости товаров.	1,5	
19	Правила заполнения формы корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей. Разбор судебной практики по вопросам корректировки таможенной стоимости.	1,5	
	Итого за 8 семестр	27,0	6,0
	Итого	27,0	6,0

Учебно-методические рекомендации по изучению дисциплины

Тема: 1. Особенности формирования контрактных цен во внешней торговле.

Практическое занятие №1

Цель: Изучить основные элементы и структуру контрактных цен, применяемых в практике внешнеторговых операций, что позволит развить аналитическое и экономическое мышление, необходимое для определения контрактных цен во внешней торговле на основе ценовой информации мирового рынка.

Знать: определение и структуру цены внешнеторгового контракта, а также основные элементы контрактной цены;

Уметь определять основные элементы контрактной цены.

Владеть навыком грамотного формулирования цены внешнеторговой сделки в контракте международной купли продажи.

Формируемые компетенции: ОК-7, ПК-6, ПК-7, ПК-17

Актуальность темы: практического занятия связана с необходимостью понимания будущими специалистами таможенного дела роли цены контракта в осуществлении внешнеторговой сделки, знания основных элементов контрактной цены для успешного осуществления работы по ее контролю.

Организационная форма занятия: круглый стол

Теоретическая часть:

Контрактная цена - это конкретная цена, которую согласовали между собой продавец и покупатель в ходе переговоров, фиксируемая в сделке по купле-продаже товара (контракта), в том числе при внешнеторговых операциях. Контрактные внешнеторговые цены могут существенно отличаться от внутренних цен, а также от цен предложений. Внешнеторговые переговоры подразумевают уторговывание цены контракта, что делает итоговую контрактную цену ниже предложения поставщика.

Вопрос установления цены на товар во внешнеторговом контракте является чрезвычайно важным, так как он определяет экономическую эффективность внешнеторговых сделок.

Контрактная цена – это количество денежных единиц, которое должен заплатить покупатель продавцу в той или другой валюте за весь товар или единицу товара, доставленные продавцом на базисных условиях в указанный в контракте географический пункт.

Исходя из приведенного определения, при установлении цены товара в контракте купли-продажи определяются ее основные элементы: единица измерения цены, базис цены, валюта цены, способ ее фиксации и уровень.

При установлении цены, прежде всего, определяется единица измерения (штука, тонна и т.д.), за которую устанавливается цена. Порядок определения единицы измерения цены зависит от характера товара и от практики, сложившейся в торговле данным товаром на мировом рынке.

В контракте цена устанавливается:

- за определенную количественную единицу товара, указанную в обычно применяемых в торговле данным товаром единицах измерения (единицы массы, площади, объема, штук, комплектов и т.д.);
- за счетную единицу, т.е. определенное количество единиц (десяток, сотня, дюжина и т.д.);
- за весовую единицу исходя из базисного содержания вещества в товаре;
- за весовую единицу в зависимости от колебания веса, содержания посторонних примесей и влажности;
- за единицу сделки, минимальное количество товара, необходимое и достаточное для совершения сделки.

Базис цены устанавливается в зависимости от того, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в его цену. Обычно для этого применяется соответствующий термин международных правил толкования коммерческих терминов Инкотермс с указанием названия пункта сдачи товара.

Цена в контракте может быть выражена в валюте страны-экспортера, страны-импортера или третьей страны. При выборе валюты на массовые товары большое значение имеют торговые обычаи, существующие в торговле этими товарами. Например, в контрактах на каучук, цветные металлы, уголь принято указывать цены в фунтах стерлингов, в контрактах на нефтепродукты и пушнину - в американских долларах.

Уровень цены определяется в соответствии с мировыми ценами на тот или иной товар.

Специфика мировых цен на товары с высокой долей добавленной стоимости определяется необходимостью учета следующих факторов: уровнем и динамикой прогресса технологий, удешевляющих в стоимость единицы полезного эффекта, стоимостью и эффективностью использования факторов производства (в первую очередь рабочей силы), маркентиговой стратегией доминирующих на мировом рынке компаний.

Со спецификой мировых цен на товары с высокой долей добавленной стоимости этими обстоятельствами связано и использование в контрактах так называемой скользящей цены. Скользящая цена (цена, фиксируемая путем скольжения) — состоит из двух частей. Первая — базисная цена, которая аналогична фиксированной цене. Вторая — основная часть — ресурсная модель, которая отражает отношение долей основных ресурсов на производство. Она определяется в контрактах на поставку товаров, требующих длительного срока изготовления (суда, технологические линии, комплектное оборудование и т.д.), в течение которого изменяются издержки их производства.

Данная цена определяется по формуле, разработанной Экономической комиссией ООН, следующим образом:

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

где P_1 — окончательная цена, фиксируемая путем скольжения;

P_0 — базисная цена, установленная на момент подписания контракта;

M_1 — средняя (арифметическая или взвешенная) цена (индекс цены) на сырье и материалы;

M_0 — цена (индекс цены) на сырье подписания контракта;

S_1 — средняя (арифметическая или взвешенная) зарплата (индекс зарплаты);

S_0 — зарплата (индекс зарплаты) на момент подписания контракта;

a, b, c — коэффициенты удельных весов элементов цены.

На практическом занятии студент должен легко ориентироваться в теме, и участвовать в обсуждении тем докладов на круглый стол:

Подготовка к круглому столу

1. Множественность видов цен мирового рынка:
2. Основные черты рыночной экономики и методология анализа процесса ценообразования

3. государственное регулирование цен в Российской Федерации;
4. Особенности формирования и динамика мировых цен основных видов неэнергетического сырья.
5. Специфика ценообразования на основные виды сырьевых несельскохозяйственных товаров и доля ренты в их мировой цене;
6. Особенности формирования контрактных цен при торговле сырьевыми и продовольственными товарами.
7. Особенности формирования контрактных цен при заключении сделок купли-продажи товаров массового спроса.

Особенности формирования контрактных цен при поставке машинотехнической продукции.

Практическое задание

1) Студентам раздаются материалы с выдержками из контрактов купли-продажи с различными формулировками контрактной цены. Задача студентов: определить какой способ фиксации цены использовался.

Для выполнения практического задания студенту необходимо знать способы фиксации внешнеторговой контрактной цены. Особенности применения того или иного способа в зависимости от предмета сделки и условий контракта.

Литература

Основная литература:

1. Рудь, Н. Ю. Практикум по контролю контрактных цен : учебное пособие / Н. Ю. Рудь, А. И. Ашкалов, Г. В. Элова. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. — 140 с. — ISBN 2227-8397.

Дополнительная литература:

Основная литература:

1. Рудь, Н. Ю. Практикум по контролю контрактных цен : учебное пособие / Н. Ю. Рудь, А. И. Ашкалов, Г. В. Элова. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. — 140 с. — ISBN 2227-8397.

Дополнительная литература:

1. Контроль таможенной стоимости / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов, З.А. Ильсаев ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Оренбургский Государственный Университет. – Оренбург : ОГУ, 2016. – 204 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=468834> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7410-1616-9. – Текст : электронный.

2. Гущина, О.Г. Методы определения таможенной стоимости : учебное пособие / О.Г. Гущина. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. - 208 с. : ил., табл. - ISBN 978-5-4475-9481-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480440>

3) Зубач, А. В. Административно-правовое регулирование контроля таможенной стоимости [Электронный ресурс] : монография / А. В. Зубач, Р. И. Васильев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Российская таможенная академия, 2014. — 104 с. — 978-5-9590-0775-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69681.html>

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.customs.ru/>
2. <http://www.tamognia.ru/>
3. <http://www.consultant.ru/online/>

**Тема: 2. Информация мирового рынка и базисные мировые цены.
Практическое задание №2,3**

Цель: Изучить виды цен мирового рынка, используемые для анализа ценовой информации, что позволит развить у студентов аналитическое и экономическое мышление, необходимое для определения контрактных цен во внешней торговле на основе ценовой информации мирового рынка.

В результате освоения темы практического занятия студент должен *знать*: виды цен мирового рынка.

Уметь: классифицировать ценовую информацию мирового рынка, выделяя ее особенности.

Владеть: навыком выбора необходимых источников ценовой информации мирового рынка.

Формируемые компетенции: ОК-7, ПК-6, ПК-7, ПК-17

Актуальность темы: практического занятия связана с необходимостью заложить основы знаний и умений необходимых для развития у студентов аналитического и экономического мышления, в области формирования контрактных цен и их контроля.

Организационная форма занятия: традиционный семинар

Теоретическая часть:

При подготовке внешнеторговых контрактов (как импортных, так и экспортных) необходимо ориентироваться на уровень мировых цен. Для уяснения специфики мировых цен отметим ряд обстоятельств.

1. Уровень текущих цен на мировом рынке отражает сложившееся на данный момент соотношение совокупного предложения и спроса на тот или иной товар. Вместе с тем на уровень цен могут оказывать существенное влияние многие другие конъюнктурообразующие факторы экономического и внешнеэкономического характера.

2. Существуют разные типы мировых товарных рынков, отличающиеся количеством субъектов торговли и степенью свободы конкуренции. Выделяют следующие типы рынков: совершенной конкуренции, чистой монополии, монополистической конкуренции, олигополии.

3. На многих товарных рынках, как правило, не существует однозначной величины мировой цены, которая признавалась бы во всем мире. Целесообразно ориентироваться преимущественно на цены, складывающиеся в тех странах, которые являются основными производителями или потребителями соответствующих товаров и услуг, а также учитывать уровень «местных» цен в том регионе и стране, где намечается продать или купить товар.

4. Для современного мирового рынка характерна высокая подвижность цен на многие товары и услуги.

5. Нередко наблюдается разрыв между ценами, публикуемыми в официальных справочниках, бюллетенях, прейскурантах, и ценами реальных сделок.

Итак, современному мировому рынку присущи множественность цен, их подвижность по времени и пространственным параметрам.

Отметим три основные особенности мировых цен:

1) цены, складывающиеся на основных «страновых» рынках данного товара, т.е. в центре мировой торговли этим товаром, причем в этих странах обычно сосредоточено его производство или потребление;

2) цены крупных реальных сделок на данный товар, включая внешнеторговые сделки, в которых задействованы ведущие экспортеры (товаропроизводители) и (или) импортеры (потребители), занимающие значительную долю в мировом производстве или потреблении и (или) в мировой торговле.

3) Цены обязательно определяются в свободно конвертируемой валюте, поскольку уровень цен в замкнутых валютах, а также в расчетах по товарообмену (по клирингу) обычно выше.

На практическом занятии студент должен легко ориентироваться в теме, и участвовать в обсуждении следующих вопросов:

Понятие мировой цены и множественность цен мирового рынка.

Виды цен мирового рынка, используемые для анализа ценовой информации.

Источники ценовой информации для формирования внешнеторговых цен.

Практическое задание

1. Студентам раздаются различные источники ценовой информации. Задача определить диапазон цены на определенный товар.
2. Анализ источников ценовой информации в сети Интернет на определенный товар.

Литература

Основная литература:

Основная литература:

1. Рудь, Н. Ю. Практикум по контролю контрактных цен : учебное пособие / Н. Ю. Рудь, А. И. Ашкалов, Г. В. Элова. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. — 140 с. — ISBN 2227-8397.

Дополнительная литература:

1. Контроль таможенной стоимости / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов, З.А. Ильсаев ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Оренбургский Государственный Университет. – Оренбург : ОГУ, 2016. – 204 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=468834>– Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7410-1616-9. – Текст : электронный.
2. Гущина, О.Г. Методы определения таможенной стоимости : учебное пособие / О.Г. Гущина. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. - 208 с. : ил., табл. - ISBN 978-5-4475-9481-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480440>

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.customs.ru/>
2. <http://www.tamognia.ru/>
3. <http://www.consultant.ru/online/>

Тема: 3. Методы определения уровня контрактной цены.

Практическое занятие №4,5

Цель: Изучить методы определения уровня контрактной цены, что необходимо для выработки комплексного подхода к процессу формирования и обоснования внешнеторговых контрактных цен.

Знать: содержание и особенности применения методов определения уровня контрактной цены.

Уметь: определять уровень контрактной цены с помощью методов анализа ценовой информации мирового рынка.

Владеть: методикой определения уровня контрактной цены с помощью методов анализа ценовой информации мирового рынка.

Формируемые компетенции: ОК-7, ПК-6, ПК-7, ПК-17

Актуальность темы: заключается в том, что цены являются **основой** всех экономических измерений, оказывают значительное влияние на затраты и результаты деятельности всех хозяйствующих субъектов. Цены определяют эффективность внешнеэкономической деятельности. Изучить особенности формирования контрактных цен во внешней торговле представляется весьма актуальным в рамках компетенций дисциплины.

Организационная форма занятия: традиционный семинар

Теоретическая часть:

Сравнительный метод определения уровня контрактной цены предлагает:

- анализ биржевых котировок;

- анализ аукционных цен;
- анализ справочных и прејскурантных цен.

Применение сравнительного метода возможно при наличии достаточной ценовой информации, которая систематизируется и приводится в состояние, позволяющее сделать обоснованный вывод об уровне цен на момент заключения и исполнения сделки.

Наиболее простой метод анализа цен – изучение уровня биржевых котировок на основных биржах и их динамики за определенный период, чтобы определить соответствующие тенденции на будущее. При этом желательно также иметь данные о ценах реальных сделок. Биржевые цены сравнительно точно соответствуют среднему уровню цен мирового рынка, поскольку на биржах заключается значительное количество сделок (десятки, сотни тысяч в день). Существенно и то, что, поскольку биржа работает постоянно, биржевые котировки можно получать регулярно – на начало, середину и конец дня. Такой метод анализа цен довольно эффективен и в коммерческой практике себя оправдал.

Расчетный метод обычно применяется при недостатке или отсутствии информации о ценах и заключается в расчете по специальным формулам возможного уровня цен с учетом цен на аналогичные изделия, затрат на производство и других показателей.

Из расчетных методов наиболее часто используются методы удельной стоимости и приближенной калькуляции.

Удельная стоимость – стоимость технико-экономической единицы товара: единицы веса, мощности и т. д. – весьма приближенный показатель, и базироваться только на нем нельзя. Он может служить лишь для предварительного сравнения цен, главным образом на оборудование, которое имеет одну определяющую техническую характеристику. При расчете цены оборудования по удельной стоимости принимают во внимание так называемый коэффициент торможения цены, т. е. отношение удельной стоимости машины или агрегата большей производительности к удельной стоимости однотипной машины или агрегата меньшей производительности. Цена любой машины при прочих равных условиях изменяется в зависимости от ее производительности. Однако изменение цены не прямо пропорционально изменению производительности. Обычно изменение удельной стоимости машины с возрастанием мощности происходит по нисходящей кривой, т. е. чем выше мощность, тем меньше удельная стоимость единицы мощности.

В некоторых случаях для определения и проверки цен на товар используют метод приближенной калькуляции. Он применяется, когда о цене товара вообще нет информации (новый товар, первая сделка), а также в случае дополнительной проверки данных, полученных другими методами.

На практическом занятии студент должен легко ориентироваться в теме, и участвовать в обсуждении следующих вопросов:

Анализ ценовой информации мирового рынка.

Сравнительные методы определения уровня контрактной цены.

Метод расчета цен на биржевые товары с использованием анализ биржевых котировок.

Разбор конкретного примера расчета цен на биржевые товары с использованием анализ биржевых котировок.

Расчетные методы определения уровня контрактной цены.

Практическое задание

Самостоятельное решение задач по расчету цен на биржевые товары с использованием анализ биржевых котировок.

Литература

Основная литература:

1. Рудь, Н. Ю. Практикум по контролю контрактных цен : учебное пособие / Н. Ю. Рудь, А. И. Ашкалов, Г. В. Элова. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. — 140 с. — ISBN 2227-8397.

Дополнительная литература:

1. Контроль таможенной стоимости / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов, З.А. Ильсаев ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Оренбургский Государственный Университет. – Оренбург : ОГУ, 2016. – 204 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=468834>– Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7410-1616-9. – Текст : электронный.

2. Гущина, О.Г. Методы определения таможенной стоимости : учебное пособие / О.Г. Гущина. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. - 208 с. : ил., табл. - ISBN 978-5-4475-9481-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480440>

3)Зубач, А. В. Административно-правовое регулирование контроля таможенной стоимости [Электронный ресурс] : монография / А. В. Зубач, Р. И. Васильев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Российская таможенная академия, 2014. — 104 с. — 978-5-9590-0775-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69681.html>

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.customs.ru/>
2. <http://www.tamognia.ru/>
3. <http://www.consultant.ru/online/>

Тема: 4. Этапы определения цены внешнеторговой сделки.

Практическое занятие №6

Цель: Изучить последовательность формирования контрактной цены, что составит фундамент для выработки комплексного подхода к процессу формирования и обоснования внешнеторговых контрактных цен.

Знать: этапы формирования контрактных цен на экспортируемые и импортируемые товары.

Уметь: последовательно формировать контрактную цену.

Владеть: методикой расчета и обоснования внешнеторговой контрактной цены.

Формируемые компетенции: ОК-7, ПК-6, ПК-7, ПК-17

Актуальность темы: заключается в том, что цены являются **основой** всех экономических измерений, оказывают значительное влияние на затраты и результаты деятельности всех хозяйствующих субъектов. Цены определяют эффективность внешнеэкономической деятельности. Изучить особенности формирования контрактных цен во внешней торговле представляется весьма актуальным в рамках компетенций дисциплины.

Организационная форма занятия: традиционный семинар

Теоретическая часть:

Определение оптимального уровня контрактной цены считается одним из самых ответственных элементов всей работы по подготовке сделки.

Первым шагом в расчете контрактных цен является учет конкретного базиса цены для данного контракта. Базис цены показывает, входят ли расходы, связанные с доставкой товара от продавца покупателю, в цену товара.

Следующий этап связан с расчетом контрактной цены. Расчет производится на основе проведенного ценового анализа уровня текущих мировых цен на товар, выбранный объектом экспортно-импортной операции. Расчет цены выполняется в два этапа: 1) расчет приведенной базовой цены; 2) расчет цены для конкретных условий сделки.

На первом этапе подбирают не менее трех показателей цены из имеющегося множества, которые были бы представительными и являлись бы ценами на изделия-аналоги, принципиально отличающиеся друг от друга по технико-экономическим параметрам.

На следующем этапе вся ценовая информация приводится к единой базе путем внесения определенных поправок на сопоставление технических характеристик, а также с учетом различия в коммерческих условиях сделок и тенденции изменения цен во времени. Такая работа называется *приведением цен*.

После введения технических поправок получают окончательно приведенные цены конкурентов, на основе которых формируются цены предстоящих экспортных и импортных сделок.

Далее следует документальное оформление расчета и обоснования контрактной цены. Ценовой анализ и расчет цен по экспорту и импорту в практике специализированных внешнеторговых организаций оформляются путем заявления *конкурентного листа, расчета цены или обоснования цены*. Эти документы готовятся специалистами фирмы до проведения переговоров.

Последним этапом определения контрактной цены по внешнеторговым сделкам являются переговоры, в ходе которых цена уторговывается и приводится к конечной цифре.

На практическом занятии студент должен легко ориентироваться в теме, и участвовать в обсуждении следующих вопросов:

Учет конкретного базиса цены при формировании контрактных цен.

Формирование и обоснование контрактных цен на основе информации о международной торговле, с использованием статистических источников, в которых приводятся справочные и преysкуранные цены, биржевые котировки, цены аукционов и торгов.

Этап приведения контрактной цены.

Документальное оформление расчета и обоснования контрактной цены.

Практическое задание

На основании предоставленных материалов студенты оформляют такие документы расчета и обоснования импортной контрактной цены, как конкурентный лист и расчет цены. А так же следующие документы расчета экспортной цены: обоснование цены, расчет цены по экспорту.

Документ, выступающий в качестве доказательной базы, - это конкурентный лист. Конкурентный лист является обязательным элементом/документом в рамках международной торговли готовой продукцией. Он предполагает отражение экспортером не только составных элементов цены собственного экспортного продукта, но также требует приведения не менее 3-4 цен на аналогичную или идентичную продукцию его потенциальных конкурентов на мировой рынке. Конкурентный лист предполагает выделение экспортером в составе общей суммы цены ее составляющих:

- базовую цену;
- стоимость поправки (с учетом спецификации продукции);
- изменения с учетом базисных условий контракта и валютно-финансовых условий;
- делает поправку или очищает цену с учетом периодов и сроков поставки
- использование типа свободно конвертируемой валюты, поскольку отличие или использование разных типов валют влечет за собой неодинаковые курсовые изменения в период поставки; отражается база по ценам за несколько лет (не менее, чем за 5 лет с учетом изменения индексов мировых цен).

Литература

Основная литература:

1. Рудь, Н. Ю. Практикум по контролю контрактных цен : учебное пособие / Н. Ю. Рудь, А. И. Ашкалов, Г. В. Элова. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. — 140 с. — ISBN 2227-8397.

Дополнительная литература:

1. Контроль таможенной стоимости / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов, З.А. Ильсаев ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Оренбургский Государственный Университет. – Оренбург : ОГУ, 2016. – 204 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=468834>– Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7410-1616-9. – Текст : электронный.
2. Гущина, О.Г. Методы определения таможенной стоимости : учебное пособие / О.Г. Гущина. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. - 208 с. : ил., табл. - ISBN 978-5-4475-9481-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480440>
- 3)Зубач, А. В. Административно-правовое регулирование контроля таможенной стоимости [Электронный ресурс] : монография / А. В. Зубач, Р. И. Васильев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Российская таможенная академия, 2014. — 104 с. — 978-5-9590-0775-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69681.html>

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.customs.ru/>
2. <http://www.tamognia.ru/>
3. <http://www.consultant.ru/online/>

Тема: 5 Влияние базисных условий поставки на уровень контрактной цены.

Практическое занятие №7,8

Цель: Научится учитывать базисные условия поставки при формировании контрактной цены, что позволит выработать комплексный подход к процессу формирования и обоснования внешнеторговых контрактных цен.

Знать: особенности учета различных базисных условий поставки в процессе формирования контрактной цены.

Уметь: выбирать наиболее приемлемые базисные условия поставок.

Формируемые компетенции: ОК-7,ПК-6, ПК-7, ПК-17

Актуальность темы: практического занятия связана с высокой степенью влияния условий поставки внешнеторговых сделок на уровень контрактной цены. Необходимость понимания зависимости уровня контрактных цен от базисных условий поставки Инкотермс 2010, имеет важное значение для выработки навыка контроля таможенной стоимости на основе данных о цене сделки.

Организационная форма занятия: круглый стол, традиционный семинар

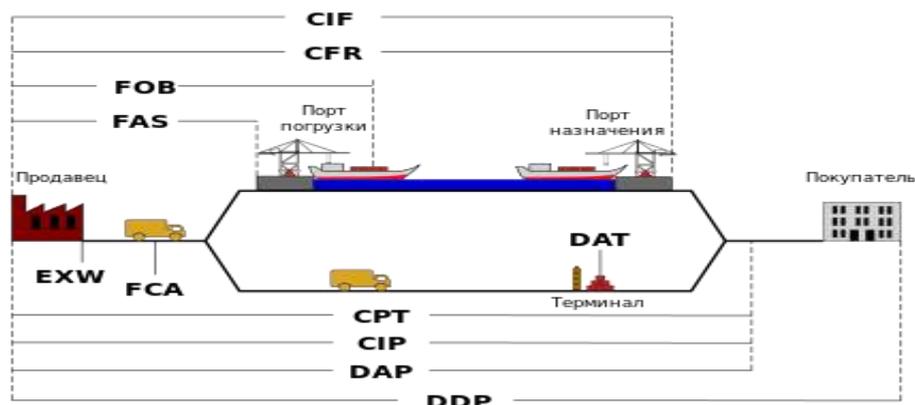
Теоретическая часть:

Классификация цен в зависимости от условий поставки и продажи товаров занимает особое место, так как она широко применяется не только на внутренних, но и на внешних рынках, в практике международной торговли. В основе классификации лежат способы и порядок включения транспортных расходов в цену продукции в зависимости от того, кто (покупатель или продавец) берет на себя их оплату и в каком объеме.

Термин франкирование применяется при оплате перевозки груза от производителя к потребителю. Термин франко означает, до какого пункта на пути продвижения товара от производителя к потребителю транспортные расходы включаются в состав цены.

В зависимости от выбранного сторонами сделки базисного условия поставки определяются «границы» перехода рисков и обязанностей по оплате и осуществлению определенных этапов процесса доставки внешнеторгового груза от экспортера к импортеру.

Инкотермс-2010



На практическом занятии студент должен легко ориентироваться в теме, и участвовать в обсуждении тем круглого стола:

Влияние базисных условий поставки на уровень контрактной цены при ее формировании.

Классификация терминов Инкотермс 2010.

Схема расчета цены в зависимости от базисных условий поставки.

Практическое задание

Расчет контрактной цены при использовании различных базисных условий поставки Инкотермс 2010

Тема 6. Внесение коммерческих поправок в контрактные цены.

Практическое занятие №9

Цель: Изучить процесс формирования контрактных цен товаров посредством внесения коммерческих поправок, что послужит основой для выработки комплексного подхода к процессу формирования и обоснования внешнеторговых контрактных цен.

Знать: особенности формирования контрактных цен товаров посредством внесения коммерческих поправок.

Уметь: производить формирование контрактных цен товаров посредством внесения коммерческих поправок.

Владеть: методикой расчета и обоснования внешнеторговой контрактной цены.

Формируемые компетенции: ОК-7, ПК-6, ПК-7, ПК-17

Актуальность темы: заключается в том, что цены являются **основой** всех экономических измерений, оказывают значительное влияние на затраты и результаты деятельности всех хозяйствующих субъектов. Цены определяют эффективность внешнеэкономической деятельности. Изучить особенности формирования контрактных цен во внешней торговле представляется весьма актуальным в рамках компетенций дисциплины.

Организационная форма занятия: традиционный семинар

Теоретическая часть:

Вся ценовая информация по конкурентным сделкам приводится к единой базе путем внесения определенных поправок на сопоставление технических характеристик, а также с учетом различия в коммерческих условиях сделок и тенденции изменения цен во времени. Такая работа называется **приведением цен**.

За базу сопоставления цен принимаются технические характеристики товара и другие условия планируемой внешнеторговой операции.

Внесение поправок при определении контрактных цен осуществляется в строгой последовательности.

1. Цены на конкурирующие товары приводятся к масштабу цен базового товара по количественным показателям — рассчитывается цена одного изделия (весовой единицы и т. п.).

При этом необходимо учесть скидку за объем заказа (она может варьировать в пределах от 10 до 40%).

2. Поправка на комплектацию поставки особенно важна при покупке (продаже) сложного комплектного оборудования. В этом случае из цены за комплектное оборудование исключают цены тех комплектующих изделий, которые будут получены иным путем (например, закуплены у отечественных предприятий).

3. Пересчет цен конкурентов в цены, выраженные в валюте предстоящей сделки, осуществляется по курсу соответствующих валют на момент сделки.

4. Цену, пересчитанную в валюту предстоящей сделки, приводят к сроку предстоящей сделки, чтобы учесть изменения цен при удорожании товаров, мировой инфляции и изменении курсов валют. Эти изменения учитываются при приведении цен по времени официальных индексов.

5. Условия платежа оказывают влияние на расчетные экспортную и импортную цены. Цена товара при платеже наличными, как правило, ниже, чем при продаже в кредит, на величину банковского процента кредитуемой части цены и на скрытые в кредитной контрактной цене затраты продавца а связи с кредитом.

6. Приведение по базису поставки осуществляется с учетом разницы между затратами по предстоящей сделке и возможными затратами конкурентов на фрахт при условиях СИФ* (*CIF*) — и на страхование грузов. В практике российских внешнеторговых организаций принято приводить цены конкурентов для экспортных поставок к условиям FOB (*FOB*, российский порт, для импортных — FOB (*FOB*) страна поставщика.

7. Поправка на уторговывание применяется чаще всего при расчете импортной цены, поскольку обычно продавец, приславший коммерческое предложение, выдвигает в нем несколько завышенную цену. Покупатель же старается получить скидку, абсолютная величина которой определяется на основе длительной практики коммерческой работы с фирмами-продавцами.

8. Поправка на технико-экономические различия. Так как обычно изделия фирм, приславших свои предложения, различаются по технико-экономическим параметрам, заявленные этими фирмами цены поставок должны быть скорректированы, т. е. следует учесть достоинства и недостатки этих изделий. Этой цели служат поправки на технико-экономические различия.

После введения технических поправок получают окончательно приведенные цены конкурентов, на основе которых формируются цены предстоящих экспортных и импортных сделок.

На практическом занятии студент должен легко ориентироваться в теме, и участвовать в обсуждении следующих вопросов:

Формирование контрактных цен при импорте товаров посредством внесения коммерческих поправок.

Поправка на базисные условия поставки.

Поправка на комиссионное вознаграждение посредника.

Поправка на скользящие цены.

Поправка на условия платежа.

Поправка на количество.

Поправка на инфляцию.

Поправка на комплектацию.

Поправка на технико-экономические параметры изделий.

Практическое задание

Расчет коэффициента поправок на коммерческие условия.

Литература

Основная литература:

1. Рудь, Н. Ю. Практикум по контролю контрактных цен : учебное пособие / Н. Ю. Рудь, А. И. Ашкалов, Г. В. Элова. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. — 140 с. — ISBN 2227-8397.

Дополнительная литература:

1. Контроль таможенной стоимости / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов, З.А. Ильсаев ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Оренбургский Государственный Университет. – Оренбург : ОГУ, 2016. – 204 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=468834>– Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7410-1616-9. – Текст : электронный.
2. Гущина, О.Г. Методы определения таможенной стоимости : учебное пособие / О.Г. Гущина. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. - 208 с. : ил., табл. - ISBN 978-5-4475-9481-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480440>
- 3)Зубач, А. В. Административно-правовое регулирование контроля таможенной стоимости [Электронный ресурс] : монография / А. В. Зубач, Р. И. Васильев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Российская таможенная академия, 2014. — 104 с. — 978-5-9590-0775-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69681.html>

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.customs.ru/>
2. <http://www.tamognia.ru/>
3. <http://www.consultant.ru/online/>

Тема 7. Принципы расчета экспортных цен.

Практическое занятие №10

Цель: Изучить принципы расчета внешнеторговых цен в процессе организации экспортных сделок.

Знать: принципы расчета экспортных цен.

Уметь: производить расчет контрактных цен на экспортируемые товары.

Владеть: методикой расчета экспортных цен.

Формируемые компетенции: ОК-7, ПК-6, ПК-7, ПК-17

Актуальность темы: практического занятия связана с необходимостью формирования у студента комплексного подхода к процессу расчета внешнеторговых контрактных цен. Это не возможно без изучения основных принципов расчета экспортных цен.

Организационная форма занятия: традиционный семинар

Теоретическая часть:

Понятно, что конкуренция на внешнем рынке постоянно заставляет экспортеров в различных странах искать и изобретать все новые и новые средства и направления для удешевления производства. Тщательная калькуляция издержек производства и поиск основных путей их сокращения составляют основу механизма ценообразования для изготовителей продукции.

Чтобы привлечь интерес покупателей к продукции, экспортерами часто используется *стратегия заниженной цены на новый товар*. Она предпринимается для возможно большего привлечения покупателей и увеличения доли рынка. Такую ценовую политику могут разрешить себе крупные фирмы, которые имеют устойчивое финансовое положение на рынке. Ценовая стратегия может иметь различные формы, но она всегда носит характер безубыточности, т.е. цена всегда должна включать издержки по производству, продаже, маркетингу плюс прибыль.

Как правило, продажная цена определяется двумя путями:

- 1) средние издержки плюс реально возможная прибыль в виде определенной наценки на себестоимость товара;
- 2) издержки производства, обращения, накладные расходы плюс желаемая прибыль.

В практике внешнеторгового ценообразования установление окончательной контрактной цены проходит ряд последовательных этапов, начиная с расчета основы цены до ее уторгования между экспортером и импортером.

За основу, как правило, берется цена предложения, которая рассчитывается экспортером с помощью основных моделей расчета: а) на базе издержек производства; б) с учетом существующего уровня спроса; в) с учетом состояния конкуренции на рынке. Но при использовании всех перечисленных моделей предварительно всегда определяется объем минимальной цены, на которую можно пойти, столкнувшись с конкуренцией или затовариванием.

Минимальная цена складывается из себестоимости товара и минимально допустимой для фирмы долей прибыли в цене.

Если в качестве расчета использована модель на базе издержек производства, то в качестве производственных затрат могут быть использованы полные затраты, средние (стандартные) или предельные издержки производителя (затраты по производству и реализации последней партии товара из всех выпущенных). Данную форму расчета всех производственных затрат по изготовлению и реализации используют обычно на те товары, на рынках которых конкуренция ограничена или отсутствует, например при продаже новых, уникальных видов продукции, оказании каких-либо специфических нетрадиционных услуг.

При определении *средних (стандартных) издержек* экспортер исходит обычно из общепринятых норм расхода за ряд лет, т.е. это общепринятые нормы расхода сырья, материалов и т.д. Этот способ расчета целесообразно применять к товарам, производство которых отличается стабильностью, а рынок реализации – сложившейся структурой и системой конкуренции.

Способ учета *маржинальных затрат* используется в случаях, когда существует устойчивая взаимосвязь между издержками производства и его объемом.

При выборе модели расчета цены с учетом существующего уровня спроса на рынке необходимо, прежде всего, изучить состояние рынка данного товара: его сегментацию, ценовую эластичность спроса и другие многочисленные факторы, которые влияют на поведение покупателей. В этом случае издержки производства служат в качестве ориентира для расчета минимально возможного уровня цены.

При расчете цены исходя из уровня рыночной конкуренции очень трудно одновременно сохранить устойчивое положение в соотношении между ценой товара, издержками производства и уровнем рыночного спроса на него. В данной модели на первый план выступает позиция конкурентов: их цены, издержки производства, предлагаемые ими условия поставки, формы расчетов и платежей. Можно в качестве ориентира выбрать лидера, т.е. основного поставщика на рынке данного товара. В данной ситуации необходимо ориентироваться, прежде всего, на цену основного конкурента, попытаться сделать контрактные условия, сервисное обслуживание более привлекательными и выгодными, чем у конкурентов.

На практическом занятии студент должен легко ориентироваться в теме, и участвовать в обсуждении следующих вопросов:

Методы расчета контрактных цен на экспортируемые товары.

Этапы формирования контрактных цен на экспортируемые товары.

Особенности формирования контрактной цены при экспорте товаров.

Литература

Основная литература:

1. Рудь, Н. Ю. Практикум по контролю контрактных цен : учебное пособие / Н. Ю. Рудь, А. И. Ашкалов, Г. В. Элова. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. — 140 с. — ISBN 2227-8397.

Дополнительная литература:

1. Гущина, О.Г. Методы определения таможенной стоимости : учебное пособие / О.Г. Гущина. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. - 208 с. : ил., табл. - ISBN 978-5-4475-9481-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480440>
2. Зубач, А. В. Административно-правовое регулирование контроля таможенной стоимости [Электронный ресурс] : монография / А. В. Зубач, Р. И. Васильев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Российская таможенная академия, 2014. — 104 с. — 978-5-9590-0775-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69681.html>

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.customs.ru/>
2. <http://www.tamognia.ru/>
3. <http://www.consultant.ru/online/>

Тема 8. Принципы расчета импортных цен.

Практическое занятие №11

Цель: Изучить принципы расчета внешнеторговых цен в процессе организации импортных сделок.

Знать: принципы расчета импортных цен.

Уметь: производить расчет контрактных цен на импортируемые товары.

Владеть: методикой расчета импортных цен.

Формируемые компетенции: ОК-7, ПК-6, ПК-7, ПК-17

Актуальность темы: практического занятия связана с необходимостью формирования у студента комплексного подхода к процессу расчета внешнеторговых контрактных цен. Это не возможно без изучения основных принципов расчета импортных цен.

Организационная форма занятия: традиционный семинар

Теоретическая часть:

Расчет импортной цены состоит из следующих этапов.

1. Запрашивают предложения о поставке у основных фирм-производителей нужного товара. Для этого в адрес изготовителей направляются технико-экономические требования на желаемый товар и основные условия поставки.

2. Получив в ответ коммерческое предложение (оферту), заносят в заранее подготовленную таблицу все технико-экономические параметры предлагаемого товара, на которые были выдвинуты требования, а также условия поставки и цены, предложенные фирмами.

3. Приводят все указанные сведения по каждой фирме к единому базису с помощью поправок, получив в конечном итоге приведенную цену товара каждой фирмы.

4. Минимальная из имеющихся в таблице цен служит основой для уторгования и используется при проведении переговоров в целях сбивания более высокой цены до привлекательного уровня импортной цены.

Все таблицы расчетов цен делаются каждой фирмой отдельно с учетом специфики формирования экспортной и импортной цены товара и контрагентов коммерческого оборота.

Определив базисную цену, т.е. цену на дату предложения, фирма в процессе многочисленных переговоров устанавливает уровень базисной цены и другие коммерческие условия, которые меняются относительно первоначального предложения. В случае использования скользящей цены в контракте окончательно фиксируются согласованные в переговорах: базисная цена и удельные веса составляющих ее элементов (расходы на материалы, стоимость рабочей силы и неизменная часть цены); цены материалов и ставки заработной платы (или индексы цен) во время выполнения заказа в соответствии с условиями контракта, а также порядок определения этих величин для установленных периодов; источники, на основе которых

выявляются изменения цен материалов и ставок заработной платы или соответствующих индексов цен.

На практическом занятии студент должен легко ориентироваться в теме, и участвовать в обсуждении следующих вопросов:

- Этапы формирования контрактных цен на импортируемые товары.
- Особенности формирования контрактной цены при импорте товаров.

Литература

Основная литература:

1. Рудь, Н. Ю. Практикум по контролю контрактных цен : учебное пособие / Н. Ю. Рудь, А. И. Ашкалов, Г. В. Элова. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. — 140 с. — ISBN 2227-8397.

Дополнительная литература:

1. Контроль таможенной стоимости / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов, З.А. Ильсаев ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Оренбургский Государственный Университет. – Оренбург : ОГУ, 2016. – 204 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=468834>– Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7410-1616-9. – Текст : электронный.
2. Гущина, О.Г. Методы определения таможенной стоимости : учебное пособие / О.Г. Гущина. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. - 208 с. : ил., табл. - ISBN 978-5-4475-9481-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480440>

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.customs.ru/>
2. <http://www.tamognia.ru/>
3. <http://www.consultant.ru/online/>

Тема 9. Контрактная цена - база для определения таможенной стоимости и таможенных платежей.

Практическое занятие №12,13

Цель: изучить правовую базу определения таможенной стоимости товаров, что позволит обучить практическим навыкам контроля контрактных цен в современной таможенной практике Таможенного союза.

Знать: понятие таможенной стоимости товаров и правовую базу, определяющую методологию и регламентирующую механизм определения таможенной стоимости.

Уметь: применять на практике правовую базу определения таможенной стоимости товаров.

Формируемые компетенции: ОК-7, ПК-6, ПК-7, ПК-17

Актуальность темы: занятия связана с тем, что обучить практическим навыкам контроля контрактных цен в современной таможенной практике Таможенного союза невозможно без полного владения знаниями о нормативно-правовых основах определения таможенной стоимости товаров, и навыками их практической реализации.

Организационная форма занятия: круглый стол, традиционный семинар

Теоретическая часть:

Под таможенной стоимостью товара понимается специфическая величина, определяемая в установленном законодательством порядке и используемая в целях таможенного обложения, то есть в качестве исходной расчетной базы (основы) для исчисления адвалорных (исчисляемых в процентах) таможенных платежей. Кроме того, исчисление таможенной стоимости прямо или косвенно

необходимо также для иных таможенных целей, таких, как таможенная статистика, контроль за соблюдением устанавливаемых стоимостных квот.

Российское законодательство заимствовало методы определения таможенной стоимости, выработанные в рамках ГАТТ. Для определения таможенной стоимости импортируемых в Российскую Федерацию товаров используются в заданном порядке шесть методов: по цене сделки с ввозимыми товарами; по цене сделки с идентичными товарами; по цене сделки с однородными товарами; вычитания стоимости; сложения стоимости; резервный метод.

Поскольку алгоритм применения методов основан на указанной последовательности применения методов (которая не может быть изменена, за исключением методов 4 и 5), то контроль контрактных цен выступает базовой составляющей процесса определения таможенной стоимости как основы целого ряда векторов таможенной политики (фискального, регулятивного, статистического).

Необходимо отметить, что элемент, входящие в структуру таможенной стоимости, могут быть различны, в зависимости от того, стоимость это ввозимых или вывозимых товаров.

Долгое время методы оценки таможенной стоимости в разных государствах значительно отличались друг от друга. В 1950 году была заключена Конвенция о создании унифицированной методологии определения таможенной стоимости товаров (так называемая Брюссельская таможенная стоимость). В ней таможенная стоимость была определена как нормальная цена, по которой товар может быть продан в стране назначения в момент приема таможенной декларации. В 1979 году принято Соглашение о применении статьи VII ГАТТ, иначе именуемое Кодексом о таможенной стоимости ГАТТ. Оно является тем международно-правовым стандартом, которому должно соответствовать российское таможенное законодательство. Кодекс о таможенной стоимости ГАТТ закрепляет в качестве основного принципа таможенной оценки использование цены сделки, под которой понимается цена, реально уплаченная за импортируемые товары.

На практическом занятии студент должен легко ориентироваться в теме, и участвовать в обсуждении следующих вопросов:

Правовые основы определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию РФ.

Проблемы формирования эффективного механизма признания контрактной цены, как базы таможенной стоимости.

Понятие и определение таможенной стоимости вывозимых товаров.

Литература

Основная литература:

1. Рудь, Н. Ю. Практикум по контролю контрактных цен : учебное пособие / Н. Ю. Рудь, А. И. Ашкалов, Г. В. Элова. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. — 140 с. — ISBN 2227-8397.

Дополнительная литература:

1. Контроль таможенной стоимости / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов, З.А. Ильсаев ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Оренбургский Государственный Университет. – Оренбург : ОГУ, 2016. – 204 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=468834>– Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7410-1616-9. – Текст : электронный.

2. Гущина, О.Г. Методы определения таможенной стоимости : учебное пособие / О.Г. Гущина. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. - 208 с. : ил., табл. - ISBN 978-5-4475-9481-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480440>

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.customs.ru/>
2. <http://www.tamognia.ru/>
3. <http://www.consultant.ru/online/>

Тема 10. Методы определения таможенной стоимости.

Практическое занятие №14,15

Цель: изучить основные принципы определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза, что позволит приобрести практические навыки контроля контрактных цен в современной таможенной деятельности.

Знать: теоретические основы и принципы определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза.

Уметь: использовать на практике основные принципы определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза.

Владеть: навыком определения таможенной стоимости товаров.

Формируемые компетенции: ОК-7, ПК-6, ПК-7, ПК-17

Актуальность темы: занятия связана с тем, что обучить практическим навыкам контроля контрактных цен в современной таможенной практике Таможенного союза невозможно без глубокого понимания студентами основных принципов определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза.

Организационная форма занятия: круглый стол, традиционный семинар

Теоретическая часть:

Статьи 39-45 ТК ЕАЭС рассматривают методологию определения таможенной стоимости. Методов определения таможенной стоимости всего 6: Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1) ; Метод по стоимости сделки с однородными товарами (метод 3) ; Метод вычитания (метод 4); Метод сложения (метод 5); Резервный метод (метод 6).

В соответствии со стандартами ГАТТ-ВТО в праве ЕАЭС установлен приоритет использования стоимости сделки с ввозимыми товарами в качестве основы определения таможенной стоимости (метод 1). В случае невозможности использования данного метода последовательно используются метод по стоимости сделки с идентичными товарами (метод 2) и метод по стоимости сделки с однородными товарами (метод 3). При невозможности использования методов 2 и 3 используются расчетные методы, сущность которых заключается в вычитании из цены товаров на таможенной территории ЕАЭС произведенных для их ввоза расходов (метод вычитания или метод 4) и сложении расходов, понесенных для ввоза товаров на таможенную территорию ЕАЭС (метод сложения или метод 5). Очередность применения методов 4 и 5 имеет право определять декларант (таможенный представитель). Если методы 1-5 не могут быть использованы, таможенная стоимость определяется с помощью резервного метода (метод 6), заключающегося в гибком использовании 1-5 методов. Принцип законности, единообразия и беспристрастности при определении таможенной стоимости раскрывается в Соглашении узко, а именно исключительно через запрет использования произвольной или фиктивной таможенной стоимости о товарах для определения таможенной стоимости.

Метод 1 основан на определении таможенной стоимости на основе цены сделки с товарами с учетом дополнительных начислений и вычетов обозначенных в ст 40 ТК ЕАЭС. Условия его применения :

- отсутствие ограничений в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение товарами

– Отсутствие условий, влияние которых на цену не может быть определено

– Никакая часть дохода или выручки от последующей продажи, распоряжения иным способом или использования товаров покупателем не должна прямо или косвенно причитаться продавцу

– Продавец и покупатель не должны являться взаимосвязанными лицами.

Метод 2 определяет таможенную стоимость товара на основе цены за идентичные товары. Идентичные товары – товары, одинаковые во всех отношениях, в том числе по физическим характеристикам, качеству и репутации. Незначительные расхождения во внешнем виде не являются основанием для непризнания товаров идентичными. Метод 3 определяет таможенную стоимость по цене сделки с однородными товарами. Однородные товары – товары, не являющиеся идентичными во всех отношениях, но имеющие сходные характеристики и состоящие из схожих компонентов, произведенных из таких же материалов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые (ввозимые) товары, и быть с ними коммерчески взаимозаменяемыми. При определении, являются ли товары однородными, учитываются такие характеристики, как качество, репутация и наличие товарного знака.

Такие товары должны быть проданы для вывоза на таможенную территорию ТС и ввезены на таможенную территорию ТС в сопоставимый период времени с оцениваемыми товарами (тот же или соответствующий период времени, но не ранее чем за 90 календарных дней).

Метод 4 определяет таможенную стоимость по стоимости сделки с товарами, реализуемыми на таможенной территории ЕАЭС из которой вычитаются расходы: 1) вознаграждение посреднику (агенту), обычно выплачиваемое или подлежащее выплате, либо надбавка к цене, обычно производимая для получения прибыли и покрытия общих расходов (коммерческих и управленческих расходов) в размерах, обычно имеющих место в связи с продажей на таможенной территории Таможенного союза товаров того же класса или вида; 2) обычные расходы на осуществленные на таможенной территории Таможенного союза перевозку (транспортировку) и страхование и иные связанные с такими операциями расходы; 3) таможенные пошлины, налоги, сборы и применяемые в соответствии с законодательством государства - члена Таможенного союза иные налоги, подлежащие уплате в связи с ввозом и (или) продажей товаров на территории этого государства - члена Таможенного союза, включая налоги и сборы субъектов этого государства - члена Таможенного союза и местные налоги и сборы.

Основа для определения таможенной стоимости при применении метода 5 – сложение расходов на изготовления товара: 1) расходов по изготовлению или приобретению материалов и расходов на производство, а также на иные операции, связанные с производством оцениваемых (ввозимых) товаров; 2) суммы прибыли и общих расходов (коммерческих и управленческих расходов), эквивалентной той величине, которая обычно учитывается при продажах товаров того же класса или вида, что и оцениваемые (ввозимые) товары, которые производятся в стране экспорта для вывоза на таможенную территорию Таможенного союза; 3) расходов, указанных на перевозку, погрузку и связанное с ними страхование.

Резервный 6 метод строится на основе гибкого применения всех вышестоящих методов. При этом таможенная стоимость товаров не должна определяться на основе: 1) цены на товары на внутреннем рынке таможенного союза, произведенные на таможенной территории Таможенного союза; 2) системы, предусматривающей принятие для таможенных целей более высокой из двух альтернативных стоимостей; 3) цены на товары на внутреннем рынке страны вывоза; 4) иных расходов, нежели расходы, включенные в расчетную стоимость, которая была определена для идентичных или однородных товаров 5) цены товаров, поставляемых из страны их вывоза в третьи страны; 6) минимальной таможенной стоимости; 7) произвольной или фиктивной стоимости.

В настоящее время используются практически только два из методов: первый и шестой.

На практическом занятии студент должен легко ориентироваться в теме, и участвовать в обсуждении следующих вопросов:

Определение таможенной стоимости товаров на основе: метода по цене сделки с ввозимыми товарами – (1 метод);

метода по цене сделки с идентичными товарами – (2 метод);
метода по цене сделки с однородными товарами – (3 метод);
метода вычитания стоимости – (4 метод);
метода сложения стоимости – (5 метод);
резервного метода – (6 метод)

Практическая часть.

Решение задач по определению таможенной стоимости с помощью применения метода по цене сделки с ввозимыми товарами

Решение задач по определению таможенной стоимости с помощью применения методов 2-6

Литература

Основная литература:

1. Рудь, Н. Ю. Практикум по контролю контрактных цен : учебное пособие / Н. Ю. Рудь, А. И. Ашкалов, Г. В. Элова. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. — 140 с. — ISBN 2227-8397.

Дополнительная литература:

1. Контроль таможенной стоимости / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов, З.А. Ильсаев ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Оренбургский Государственный Университет. – Оренбург : ОГУ, 2016. – 204 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=468834>– Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7410-1616-9. – Текст : электронный.

2. Гущина, О.Г. Методы определения таможенной стоимости : учебное пособие / О.Г. Гущина. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. - 208 с. : ил., табл. - ISBN 978-5-4475-9481-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480440>

3)Зубач, А. В. Административно-правовое регулирование контроля таможенной стоимости [Электронный ресурс] : монография / А. В. Зубач, Р. И. Васильев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Российская таможенная академия, 2014. — 104 с. — 978-5-9590-0775-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69681.html>

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.customs.ru/>
2. <http://www.tamognia.ru/>
3. <http://www.consultant.ru/online/>

Тема 11. Проверка обоснованности контрактных цен таможенными органами.

Практическое занятие №16,17

Цель: обеспечение достаточного уровня теоретико-методологических познаний и практических навыков в области проверки обоснованности контрактных цен таможенными органами

Знать: принципы и методы проверки обоснованности контрактных цен таможенными органами

Уметь: применять полученные знания для проверки обоснованности контрактных цен таможенными органами;

Формируемые компетенции: ОК-7, ПК-6, ПК-7, ПК-17

Актуальность темы: Необходимость и значимость контроля контрактных цен как инструмента таможенно-тарифной политики обусловлены статусом контрактной цены в механизме определения таможенной стоимости товара.

Организационная форма занятия: традиционный семинар

Теоретическая часть:

Актуальность контроля контрактных цен predetermined методологией Соглашения о применении статьи VII ГАТТ в котором четко декларирован принцип определения основы для начисления таможенных платежей по адвалорным ставкам: таможенной стоимостью импортируемых товаров является цена сделки, т.е. цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товары, проданные на экспорт в страну импорта, скорректированная в соответствии с положениями статьи 8 Соглашения о применении статьи VII ГАТТ, при условии, что нет ограничений в отношении распоряжения товарами или их использования покупателем, что продажа или цена не связаны с какими-либо условиями или обязательствами, стоимость которых в отношении оцениваемых товаров не может быть определена, что никакая часть выручки от какой-либо последующей перепродажи, распоряжения или использования товаров покупателем не перейдет прямо или косвенно продавцу, и что покупатель и продавец не связаны между собой.

В этом аспекте контрактная цена, указанная в счет-фактуре как платежном требовании, выступает базовым основанием методики контроля декларирования таможенной стоимости.

Заметим, что целью контроля является не борьба с занижением цены контракта и таможенной стоимости, а достижение адекватности декларирования действительной стоимости ввезенного товара, поскольку в различных теневых схемах в зависимости от целей нарушения могут использоваться как занижение цены сделки, так и ее завышение.

Документы, необходимые для декларирования таможенной стоимости ввозимых товаров:

- учредительные документы.
- договор купли-продажи (контракт) и дополнительные соглашения к нему (если они предусмотрены).
- декларация таможенной стоимости (ДТС- 1- или ДТС-2).
- декларация на товар
- счет-фактура (инвойс) или счет-проформа (для условно-стоимостных сделок) .
- транспортные документы.
- импортная лицензия для товаров, ввоз которых осуществляется по лицензиям.
- страховой полис (основной транспорт).
- сертификат происхождения товара, сертификат качества.
- упаковочный лист.

Для проверки правильности исчисления и подтверждения таможенной стоимости таможенный орган может дополнительно затребовать от покупателя (декларанта) следующие документы:

- контракты с третьими лицами, имеющими отношение к сделке;
- счета за платежи третьим лицам в пользу продавца;
- счета за комиссионные, брокерские услуги, имеющие отношение к оцениваемому товару;
- лицензионные или авторские соглашения;
- калькуляцию фирмы-изготовителя (если фирма согласна представить калькуляцию российскому покупателю);
- экспортные лицензии;
- прайс-листы продавца;
- сведения по установленным формам отчетности и финансово-хозяйственной деятельности и иные сведения.

Декларация таможенной стоимости ДТС-1 предназначена для заявления таможенной стоимости по методу 1 (метод по цене сделки с ввозимыми товарами).

Декларация таможенной стоимости ДТС-2 предназначена для заявления таможенной стоимости по методам 2-6 (метод по цене сделки с идентичными товарами, метод по цене сделки с однородными товарами, метод на основе вычитания стоимости, метод на основе сложения стоимости, резервный метод).

Форма декларации состоит из двух листов: первого - лицевого листа и листа 2, в которых указываются сведения о таможенной стоимости и ее элементах. Добавочными являются листы декларации таможенной стоимости, начиная с третьего листа.

В условиях нестабильной экономической и политической обстановки в стране, криминализации бизнеса и, как следствие, необходимости обхода действующего законодательства в целях осуществления нелегального вывоза капитала использование механизма функционирования "налоговых убежищ" представляется особенно актуальным.

Масштабы данного процесса можно проиллюстрировать двумя частными, но характерными примерами. За период с 1997 г. по 2002 г. только в регионе деятельности одной из подмосковных таможен не было предъявлено к таможенному оформлению ни одного внешнеторгового контракта на поставку рыбы и морепродуктов, заключенных с традиционными европейскими производителями данной продукции (Норвегия, Исландия и др.), при том, что объемы поставок данного вида товаров были довольно значительны. Большинство контрактов, предъявленных в таможенные органы и уполномоченные банки, было заключено между российским импортером и фирмами, зарегистрированными на Виргинских островах. Другим примером могут служить поставки лома черных и цветных металлов на экспорт. При неизменных маршрутах следования и конечных пунктах назначения данного товара – страны Западной Европы и США через страны Балтии и российские балтийские порты – внешнеторговые контракты заключались (на примере статистики той же подмосковной таможни) с фирмами таких стран, как Кипр, Лихтенштейн, Андорра и т.п.

Недобросовестными участниками внешнеэкономической деятельности используются схемы занижения таможенных платежей по таможенным пошлинам, необоснованного возврата НДС и нелегитимного вывоза капитала с использованием неадекватности декларирования таможенной стоимости при вывозе товаров с таможенной территории РФ:

Занижение таможенной стоимости при вывозе товаров преследует цель вывоза капитала и ухода от налогообложения на прибыль путем дальнейшей перепродажи через оффшор по нормальной мировой цене.

Завышение таможенной стоимости при вывозе товаров преследует цель вывоза капитала (обычно проводится при декларировании по товарных группам с высокой долей добавленной стоимости – научное оборудование, якобы современные технологии) и получения необоснованного возврата платежей по НДС.

На практическом занятии студент должен легко ориентироваться в теме, и участвовать в обсуждении следующих вопросов:

Методы контроля контрактных цен таможенными органами при осуществлении внешнеторговых сделок.

Система обеспечения контроля таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации.

Контроль таможенной стоимости при декларировании товаров.

Контроль со стороны таможенных органов выбранного декларантом метода определения таможенной стоимости (контроль на соответствие выбранного метода условиям внешнеторгового договора и представленным документам).

Оценка достоверности заявленной декларантом таможенной стоимости с использованием системы управления рисками.

Практическое задание

Контроль правильности определения декларантом структуры заявленной таможенной стоимости.

Контроль документального подтверждения заявленной таможенной стоимости и всех ее компонентов.

Литература

Основная литература:

1. Рудь, Н. Ю. Практикум по контролю контрактных цен : учебное пособие / Н. Ю. Рудь, А. И. Ашкалов, Г. В. Элова. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. — 140 с. — ISBN 2227-8397.

Дополнительная литература:

1. Контроль таможенной стоимости / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов, З.А. Ильсаев ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Оренбургский Государственный Университет. – Оренбург : ОГУ, 2016. – 204 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=468834>– Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7410-1616-9. – Текст : электронный.

2. Гущина, О.Г. Методы определения таможенной стоимости : учебное пособие / О.Г. Гущина. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. - 208 с. : ил., табл. - ISBN 978-5-4475-9481-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480440>

3)Зубач, А. В. Административно-правовое регулирование контроля таможенной стоимости [Электронный ресурс] : монография / А. В. Зубач, Р. И. Васильев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Российская таможенная академия, 2014. — 104 с. — 978-5-9590-0775-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69681.html>

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.customs.ru/>
2. <http://www.tamognia.ru/>
3. <http://www.consultant.ru/online/>

Тема 12. Корректировка таможенной стоимости.

Практическое занятие №18,19

Цель: изучить установленный порядок корректировки таможенной стоимости на основе проверки контрактной цены таможенными органами, что позволит обучить практическим навыкам контроля контрактных цен в современной таможенной практике Таможенного союза.

Знать: процесс корректировка таможенной стоимости на основе проверки контрактной цены таможенными органами.

Уметь: осуществлять корректировку таможенной стоимости.

Владеть: навыком заполнения корректировки таможенной стоимости на основе результатов контроля заявленной информации о таможенной стоимости ввозимого товара.

Формируемые компетенции: ОК-7,ПК-6, ПК-7, ПК-17

Актуальность темы: темы занятия связана с тем, что обучить практическим навыкам контроля контрактных цен в современной таможенной практике Таможенного союза невозможно без знания порядков корректировки заявленной таможенной стоимости ввозимых товаров.

Организационная форма занятия: круглый стол

Теоретическая часть:

Схемы недостоверного декларирования таможенной стоимости при импортных операций коротко можно представить в следующем виде:

Схемы занижения таможенных платежей по таможенным пошлинам, налогам и нелегитимного вывоза капитала с использованием неадекватности декларирования таможенной стоимости при ввозе товаров:

а) занижение таможенной стоимости при ввозе на таможенную территорию РФ преследует цель снизить таможенные платежи при растаможивании (обычно применяется по товарным группам с высокими ставками пошлин);

б) завышение таможенной стоимости при ввозе на таможенную территорию РФ преследует цель нелегитимного вывоза капитала.

Ключевым звеном в работе по контролю контрактных цен при декларировании таможенной стоимости является система управления рисками (СУР), которая представляет собой комплексный механизм воздействия на процессы таможенного контроля посредством минимизации рисков, и обеспечивает эффективный выбор объектов постконтроля.

В первую очередь, это автоматизация, дающая возможность не только качественно проводить анализ, но и точно выбирать объекты для проведения таможенного контроля после выпуска товара. Организацией этой работы занимаются два отдела: информационно-аналитический и контрольно-аналитический.

Что касается выбора объектов контроля после выпуска, то существуют программные средства, позволяющие осуществить его по различным критериям, что и используется уже сейчас сотрудниками таможенных органов. Это позволяет концентрировать усилия по принципу бюджетной эффективности на наиболее крупных участниках ВЭД, где есть высокая степень риска несоблюдения таможенного законодательства.

Результативность контроля адекватности декларирования таможенной стоимости – основной показатель эффективности конструирования современного механизма таможенного контроля, построенного на системе управления рисками и постконтроле.

Важным элементом системы управления рисками в механизме контроля адекватности декларирования таможенной стоимости выступает определение на основе аналитической деятельности таможенных органов так называемых товаров группы риска, т. е. товарных позиций наиболее подверженных в данный период времени вероятности неадекватного декларирования таможенной стоимости.

Товары группы прикрытия обычно выступают прикрытием в механизме неадекватного декларирования других товарных позиций.

На практическом занятии студент должен легко ориентироваться в теме, и участвовать в обсуждении следующих вопросов:

Порядок корректировки таможенной стоимости.

Процедура корректировки таможенной стоимости товаров.

Практическая часть

Правила заполнения формы корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей.

Разбор судебной практики по вопросам корректировки таможенной стоимости.

Литература

Основная литература:

1. Рудь, Н. Ю. Практикум по контролю контрактных цен : учебное пособие / Н. Ю. Рудь, А. И. Ашкалов, Г. В. Элова. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. — 140 с. — ISBN 2227-8397.

Дополнительная литература:

1. Контроль таможенной стоимости / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов, З.А. Ильяев ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Оренбургский Государственный Университет. – Оренбург : ОГУ, 2016. – 204 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=468834>– Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7410-1616-9. – Текст : электронный.

2. Гущина, О.Г. Методы определения таможенной стоимости : учебное пособие / О.Г. Гущина. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. - 208 с. : ил., табл. - ISBN 978-5-4475-9481-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480440>

3)Зубач, А. В. Административно-правовое регулирование контроля таможенной стоимости [Электронный ресурс] : монография / А. В. Зубач, Р. И. Васильев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Российская таможенная академия, 2014. — 104 с. — 978-5-9590-0775-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69681.html>

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.customs.ru/>
2. <http://www.tamognia.ru/>
3. <http://www.consultant.ru/online/>