

УДК 339.564

## **ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПРИ ЭКСПОРТЕ ТОВАРОВ ИЗ ЭКВАДОРА В РОССИЮ**

**В.М.Курганов<sup>1</sup>, В.Д.Моралес<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Тверской государственной университет, Тверь

Анализируется 1) процесс эффективности внешнеторговых связей Эквадора и России; 2) структура цены контракта применительно к разным видам товаров и разным транспортно-логистическим схемам их доставки. Сделаны выводы о влиянии различных факторов на цену товара при его реализации конечному потребителю.

**Ключевые слова:** *внешнеторговая сделка, цена контракта, международная перевозка.*

Цена контракта при импорте/экспорте товаров имеет основополагающее значение для торговых партнеров. Сам факт, состоится или не состоится внешнеторговая сделка, во многом зависит от анализа её предполагаемой цены.

В зависимости от условий внешнеторгового контракта в его цену могут входить следующие составляющие [1, с. 382; 2, с. 256]:

- непосредственно цена самого товара;
- затраты на подготовку товара к отправке (упаковка, оформление пакета сопроводительных документов, получение разрешение на импорт товара и т.д.);
- оплата работ по погрузке товара на транспортное средство;
- оплата транспортировки товара;
- страхование товара;
- другие затраты.

В зависимости от обстоятельств конкретной сделки перечень составляющих ее цены может быть значительно расширен. Например, транспортировка товара может производиться в несколько этапов. Например, сначала в стране экспорта товар от поставщика доставляется автомобилем в морской порт или аэропорт. Далее морское или воздушное судно следует в страну назначения, где товар перегружается в автомобиль или железнодорожный вагон для доставки получателю.

Указанная в договоре купли-продажи цена обычно является определяющим фактором для расчета суммы импортных и экспортных таможенных пошлин. В целях исчисления таможенных платежей используется так называемая таможенная стоимость товара. В настоящее время известно шесть методов определения таможенной стоимости товаров [2, с. 183]:

- по стоимости сделки с ввозимыми товарами;
- по стоимости сделки с идентичными товарами;
- по стоимости сделки с однородными товарами;

- методом вычитания стоимости;
- методом сложения стоимости;
- резервным методом.

Основным методом является первый, он и используется в подавляющем большинстве случаев. Если его по каким-то причинам нельзя применить, то последовательно применяют каждый из имеющихся методов.

При расчете таможенных платежей под таможенной стоимостью товара понимается цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за него для ввоза на единую таможенную территорию Евразийского экономического союза. Такой ценой является общая сумма платежей за товар, уплаченных или подлежащих уплате непосредственно продавцу или в пользу продавца. Имеются в виду платежи в любой не запрещенной законодательством форме, осуществленные прямо или косвенно.

Если перевозку на всех этапах или на каком-то одном этапе организует или выполняет продавец, а покупатель оплачивает его услуги, то эти затраты необходимо учитывать в цене контракта и, соответственно, в таможенной стоимости товара.

При наличии двух и более этапов перевозки, часть которых организует покупатель, различают основную перевозку, после которой товар передается в распоряжение покупателя, и подвоз (pre-carriage – «пред-перевозку»), когда товар передается перевозчику, выполняющему основную перевозку. Общее правило состоит в том, что, если покупатель сам организует основную перевозку, то продавец организует и оплачивает подвоз в стране экспорта (pre-carriage in the country of export). Затраченные продавцом средства входят в цену контракта, возмещаются покупателем и учитываются в таможенной стоимости товара.

Структуру цены контракта для удобства анализа можно разбить на две укрупненные категории:

- цена товара, готового к отправке и переданного перевозчику с полным пакетом сопроводительных документов (включающим разрешение на экспорт и подтверждение выполнения в стране экспорта всех таможенных формальностей);
- цена транспортировки товара в страну назначения.

Понятие готовности товара к отправке означает формирование партии отправки, упаковку, маркировку, контроль качества и проверка количества отправляемого товара и другие аналогичные операции.

Передача товара перевозчику может осуществляться разными способами в зависимости от того, какое условие поставки выбрано сторонами в договоре купли-продажи. Если поставка осуществляется, например, морским транспортом, то передача может выполняться двумя способами:

- размещение на причале вдоль борта судна;
- размещение на борту судна, что подразумевает погрузку непосредственно на судно перевозчика.

Если же основная перевозка производится наземным или воздушным транспортом, то передача товара перевозчику может производиться, например, путем погрузки на транспортное средство перевозчика или на терминале перевозчика. Для условия поставки «франко-перевозчик», например,

необходимо предоставить перевозчику покупателя готовый к разгрузке товар в транспортном средстве продавца, а если товар передается в помещениях продавца, то товар должен быть загружен продавцом в транспортное средство, которое предоставляет покупатель.

Выделение двух укрупненных категорий цены контракта позволяет покупателю ясно видеть, какова цена товара в стране отправления, и как она изменится при прибытии товара в страну назначения. Исходя из этого, покупатель может принять решение, поручать ли организацию перевозки товара в страну назначения продавцу или организовать ее самостоятельно, пытаясь уменьшить свои затраты.

Рассмотрим структуру цены контракта наиболее популярных товаров для экспорта из Эквадора в Россию (табл. 1, рис. 1).

Для доставки используются два вида транспорта: морской (перевозка риса, фруктов и морепродуктов) и воздушный (перевозка цветов, кофе, шоколада и киноа). Выбор воздушного транспорта для ряда товаров объясняется тем, что сроки доставки морем составляют от 23 суток, что неприемлемо для товаров ограниченного срока хранения. Кроме того, такие товары, как кофе, шоколад и киноа отправляются в соответствии с потребностями заказчиков небольшими партиями, обычно не более 100 кг, тогда как морской транспорт традиционно используется для транспортировки значительно больших партий груза.

Т а б л и ц а 1

Структура цены контракта при экспорте товаров из Эквадора в Россию

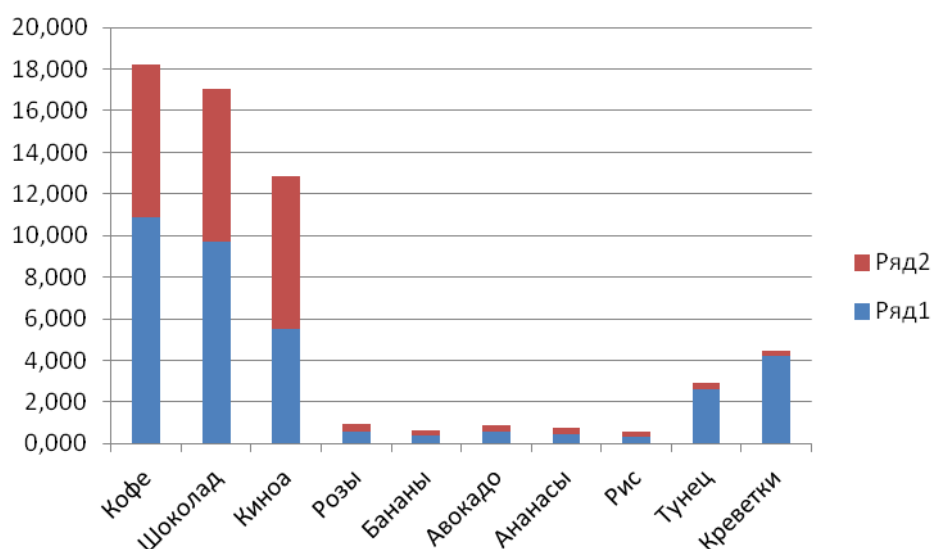
Товар	Ед. изм.	Цена в Эквадоре, на момент передачи перевозчику, \$/ед.	Стоимость транспортировки, \$/ед.	Цена в порту (аэропорту) прибытия с учетом стоимости транспортировки, \$ /ед.	Доля стоимости транспортировки в цене контракта, %
1	2	3	4	5	6
Кофе	кг	10,860	7,340	18,200	40
Шоколад	кг	9,680	7,340	17,020	43
Киноа	кг	5,500	7,340	12,840	57
Розы	шт.	0,550	0,403	0,953	42
Бананы	кг	0,358	0,289	0,647	45
Авокадо	кг	0,597	0,288	0,885	33
Ананасы	кг	0,458	0,288	0,746	39
Рис	кг	0,313	0,288	0,601	48
Тунец	кг	2,600	0,288	2,888	10
Креветки	кг	4,200	0,288	4,488	6

*Расчеты выполнены на основе данных ERuTrade.*

Отправка товаров из Эквадора происходит, в основном, из аэропортов Марискаль Сукре (г. Кито) и Хосе Хоакина де Ольмедо (г. Гуаякиль), а также

из морских портов Манта и Гуаякиль. Из Гуаякиля обычно отправляются товары растительного происхождения, а из порта Манта – морепродукты [3, с. 64].

Конечными пунктами маршрутов из Эквадора в Россию обычно являются порт Санкт-Петербург и аэропорт Домодедово (Москва). Розы, как правило, воздушным транспортом прибывают в аэропорт Роттердама, так как традиционно сложилось, что почти вся цветочная продукция перед поставкой в страну назначения доставляется на цветочный аукцион в Нидерланды [3, с. 42].



Р и с . 1. Укрупненная структура цены контракта на экспорт товаров из Эквадора в Россию, доллары на 1 кг (для роз – на 1 штуку). Ряд 1 – цена в Эквадоре на момент передачи готового к отправке товара перевозчику; ряд 2 – цена транспортировки в страну назначения.

Представление наиболее распространенных товаров эквадорского экспорта на одной диаграмме (рис. 1) позволяет, с одной стороны, видеть диапазон и структуру цен контракта по всей номенклатуре товаров экспорта, но, с другой стороны, затрудняет количественный анализ из-за большой разницы величин по отдельным ассортиментным позициям. Поэтому целесообразно выделить группы товаров, внутри которых и проводить более детальный анализ.

Группировку можно проводить по видам товаров (продовольственные и непродовольственные, например, цветы). В свою очередь, продовольственные товары можно классифицировать по их происхождению (растительного происхождения и животного, например, рыба и креветки). Товары растительного происхождения, экспортируемые из Эквадора, включают в себя плодоовощную продукцию (бананы, авокадо, ананасы, киноа), зерновую (рис), вкусовую (кофе) и кондитерские товары (шоколад).

Исходя из того, что на цену контракта и, далее, на конечную стоимость товара на российском рынке, большое влияние оказывает стоимость

перевозки, то анализ цены контракта проведен по видам транспорта, обеспечивающего основную перевозку экспортируемых товаров (рис. 2 и 3).

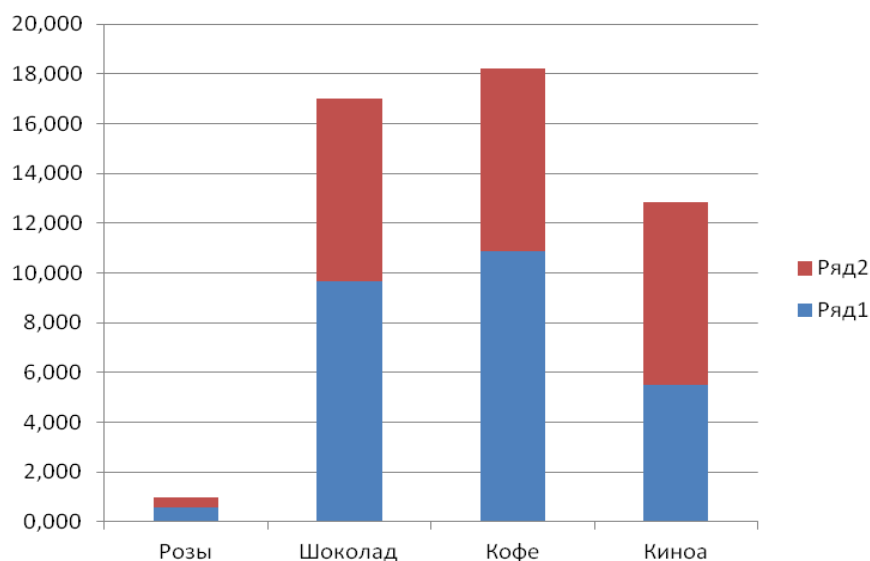


Рис. 2. Укрупненная структура цены контракта на экспорт товаров воздушным транспортом из Эквадора в Россию, доллары на 1 кг (для роз – на 1 штуку). Ряд 1 – цена в Эквадоре на момент передачи готового к отправке товара перевозчику; ряд 2 – цена транспортировки в страну назначения.

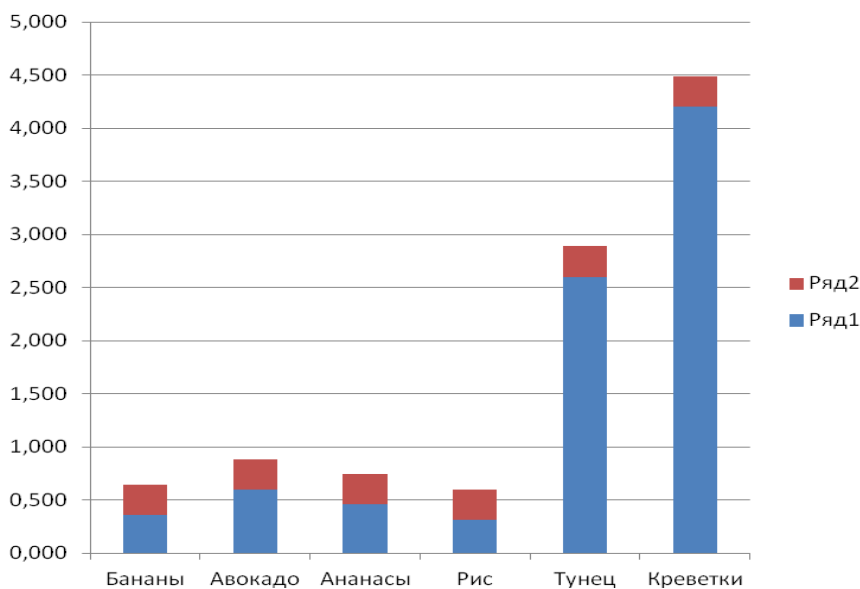


Рис. 3. Укрупненная структура цены контракта на экспорт товаров морским транспортом из Эквадора в Россию, доллары на 1 кг. Ряд 1 – цена в Эквадоре на момент передачи готового к отправке товара перевозчику; ряд 2 – цена транспортировки в страну назначения.

Анализ цены контракта в расчете на кг поставляемых товаров позволяет сделать некоторые выводы.

Товары, доставляемые воздушным транспортом (кофе, шоколад, киноа), имеют более высокую стоимость, и при этом их перевозка в расчете на кг обходится значительно дороже товаров, перевозимых морем: более, чем в 25 раз.

На стоимость доставки влияет размер партии отправляемого товара. Поэтому определяется его минимальная величина. Для товаров, отправляемых воздушным транспортом, он равен 100 кг. Для бананов расчет проводился на коробку весом 19,54 кг. Для авокадо и морепродуктов партия отправки составляет 14,7 т, для ананасов – 15,3 т, а для риса – 20 т.

Цена товара на рынке определяется не только ценой контракта поставки, но и тем, какая сформирована схема доведения товара в розничную торговую сеть до конечного покупателя. Чем больше звеньев в цепи движения товара, тем выше общее увеличение цены, тем ниже может быть потребительский спрос.

#### **Список литературы:**

1. Курганов В.М. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок товаров. – 2-е изд., перераб. и доп. М., Книжный Мир, 2009. 512 с.
2. Курганов В.М., Миротин Л.Б. Международные перевозки. – 2-е изд., стер. М.: Издательский центр «Академия», 2013. 304 с.
3. Курганов В.М., Моралес В.Д. Логистика внешнеторговых связей Эквадора и России: Монография. Тверь, Твер. гос. ун-т, 2015. 72 с.

### **PRICING POLICY PECULIARITIES IN EXPORTING ECUADORIAN GOODS INTO RUSSIA**

**V.M. Kurganov<sup>1</sup>, V.D. Morales<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Tver State University, Tver

The article considers the problems of international relations efficiency between Ecuador and Russia, pricing structure of different goods, logistics schemes and delivery channels. The authors make conclusions how various factors influence the selling price for a certain commodity.

**Keywords:** *foreign deal, contract price, international transportation.*

*Об авторах:*

КУРГАНОВ Валерий Максимович – д-р техн. наук (д.т.н.), профессор, Тверской государственный университет, 170100, Тверь, Желябова, 33, e-mail: glavreds@gmail.com

МОРАЛЕС Хименес Висенте Джованни – аспирант экономического факультета, Тверской государственный университет, 170100, Тверь, Желябова, 33, e-mail: geovi\_86\_leb@hotmail.com

*About the authors:*

KURGANOV Valerij Maksimovich – doctor of technical sciences, professor, Tver State University, 170100, Tver, Zhelyabova, 33, e-mail: glavreds@gmail.com

MORALES Himenes Visente Dzhovanni – Research Student, Economic Department, e-mail; geovi\_86\_leb@hotmail.com

### **Referens**

1. Kurganov V.M. Logistika. Transport i sklad v cepi postavok tovarov. – 2-e izd., pererab. i dop. M., Knizhnyj Mir, 2009. 512 s.
2. Kurganov V.M., Mirotin L.B. Mezhdunarodnye perevozki. – 2-e izd., ster. M.: Izdatel'skij centr «Akademija», 2013. 304 s.
3. Kurganov VM., Morales V.D. Logistika vneshnetorgovyh svjazej Jekvadora i Rossii: Monografija. Tver', Tver. gos. un-t, 2015 .72 s.