

УДК 338.51

*ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНКОТЕРМС ПРИ
ФОРМИРОВАНИИ ЦЕНЫ ВО ВНЕШНЕТОРГОВОМ КОНТРАКТЕ*

Куприкова А.С.¹

студент,

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского,

Калуга, Россия

Миронова П.Г.

студент,

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского,

Калуга, Россия

Токарева В.А.

студент,

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского,

Калуга, Россия

Аннотация

Внешнеторговая деятельность требует четкого определения прав и обязанностей сторон в отношении поставки товаров. Инкотермс, разработанные Международной торговой палатой, являются общепринятым сводом правил, определяющих условия поставки и распределение затрат и рисков между продавцом и покупателем. Правильное применение Инкотермс имеет решающее значение для формирования конкурентоспособной цены товара на международном рынке. В статье выявлены факторы условий поставки, влияющие на ценообразование во внешней торговле, а также некоторые проблемы применения Инкотермс при формировании цен внешнеторговых контрактов.

¹ Научный руководитель – Алексеева Екатерина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
Дневник науки | www.dnevniknauki.ru | СМИ ЭЛ № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

Ключевые слова: Инкотермс, условия поставки, ценообразование, обязанности продавца и покупателя.

THE SPECIFICS OF USING INCOTERMS IN PRICING IN A FOREIGN TRADE CONTRACT

Kuprikova A.S.

student,

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky,

Kaluga, Russia

Mironova P.G.

student,

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky,

Kaluga, Russia

Tokareva V.A.

student,

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky,

Kaluga, Russia

Abstract

Foreign trade activity requires a clear definition of the rights and obligations of the parties in relation to the supply of goods. Incoterms, developed by the International Chamber of Commerce, are a generally accepted set of rules that define the terms of delivery and the distribution of costs and risks between the seller and the buyer. The correct application of Incoterms is crucial for the formation of a competitive product price on the international market. The article identifies the factors of supply conditions that affect pricing in foreign trade, as well as some problems of using Incoterms in pricing foreign trade contracts.

Keywords: Incoterms, terms of delivery, pricing, obligations of seller and buyer

Инкотермс (International Commercial Terms) – это стандартизованные международные правила, разработанные Международной торговой палатой (ICC), которые определяют права и обязанности продавца и покупателя по договору международной купли-продажи товаров. Они играют ключевую роль в ценообразовании во внешней торговле, поскольку напрямую влияют на распределение расходов и рисков между сторонами.

Правильный выбор условий поставки является важным фактором успеха экспортно-импортных операций. Компании должны тщательно анализировать все аспекты, связанные с логистикой и таможенным оформлением, чтобы сформировать оптимальную цену товара и обеспечить свою конкурентоспособность на международном рынке. При формировании цены необходимо учитывать транспортные расходы, страховые премии, таможенные пошлины, налоги и сборы, а также затраты на погрузку, разгрузку и хранение товара. Выбор термина Инкотермс должен быть обусловлен стратегией ценообразования компании, географическим положением сторон, видом транспорта и спецификой товара. Неправильный выбор Инкотермс может привести к необоснованному завышению цены, потере конкурентоспособности или возникновению убытков из-за непредвиденных затрат [1].

Выбранный термин Инкотермс оказывает непосредственное влияние на структуру цены товара. Например, при использовании условий EXW (Ex Works), продавец несет минимальные обязательства, и стоимость товара включает только затраты на производство и упаковку. Все остальные расходы, связанные с транспортировкой, страхованием и таможенным оформлением, ложатся на покупателя. В противоположность этому, условия DDP (Delivered Duty Paid) предполагают максимальную ответственность продавца, который обязан доставить товар до указанного места назначения, оплатив все применимые пошлины и налоги. Соответственно, цена товара при DDP будет включать все эти дополнительные расходы.

Для эффективного ценообразования во внешней торговле, помимо выбора базиса поставки Инкотермс, компании необходимо тщательно анализировать структуру затрат на каждом этапе логистической цепочки. Это включает в себя детальный расчет транспортных расходов с учетом вида транспорта (морской, автомобильный, железнодорожный, авиационный), расстояния, тарифов перевозчиков, страховых премий и комиссий экспедиторов. Также необходимо учитывать затраты на упаковку, маркировку, хранение и перевалку товара, а также расходы, связанные с таможенным оформлением, включая уплату пошлин, налогов и сборов [5].

Стратегическое использование Инкотермс позволяет оптимизировать налоговые платежи и валютные риски. Например, при экспорте продукции целесообразно использовать условия, предусматривающие минимальную ответственность продавца (EXW, FCA), что позволяет уменьшить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. При импорте товаров, напротив, условия DDP могут быть выгодны с точки зрения контроля за таможенным оформлением и оптимизации сроков поставки. Важно учитывать, что выбор Инкотермс должен соответствовать требованиям валютного законодательства и условиям внешнеторгового контракта.

По данным внешнеторговой статистики, FCA - самые востребованные условия поставки по Инкотермс 2020: по ним отгружается 40% продукции во всём мире. Наименее редко используемыми в настоящее время являются условия FAS, они издавна использовались торговцами, когда товары выгружались рядом с кораблём, названным покупателем, сейчас же они применяются только при транспортировке тяжелой техники, грузов, перемещаемых навалом или в таре.

Немаловажным фактором является учет специфики рынка и требований покупателей. В некоторых случаях покупатели предпочтуют определенные условия поставки, которые обеспечивают им больший контроль над логистической цепочкой. В таких ситуациях компания должна адаптировать

свою ценовую политику и предлагать различные варианты Инкотермс, чтобы удовлетворить потребности клиентов и сохранить конкурентоспособность [6].

Для успешного ценообразования также необходимо учитывать влияние курсовых разниц и возможности хеджирования валютных рисков. Валютные колебания оказывают существенное воздействие на рентабельность внешнеторговых операций, следовательно, компании следует разрабатывать стратегии управления валютными рисками, используя инструменты, такие как форвардные контракты или валютные опционы. Это позволит зафиксировать курс валюты и избежать убытков в случае неблагоприятных изменений на валютном рынке.

При определении цены экспортного товара важно учитывать наличие экспортных субсидий или других форм государственной поддержки экспортеров в стране происхождения товара. Такие меры поддержки могут снизить себестоимость продукции и позволить компании предлагать конкурентоспособные цены на международном рынке.

Кроме того, необходимо принимать во внимание особенности регулирования внешней торговли в стране импортера. Например, наличие нетарифных барьеров, таких как технические регламенты, санитарные и фитосанитарные требования, может потребовать дополнительных затрат на сертификацию и соответствие продукции требованиям местного законодательства. Эти затраты должны быть учтены при формировании окончательной цены товара [4].

Наконец, при ценообразовании следует учитывать конкурентную среду на целевом рынке. Компания должна проводить анализ цен конкурентов, изучать их ценовую политику и предлагать цены, которые будут конкурентоспособными и привлекательными для покупателей. В некоторых случаях может потребоваться демпинговая цена для завоевания доли рынка, однако такая

стратегия должна быть тщательно обоснована и учитывать антидемпинговое законодательство страны импортера [2].

Несмотря на стандартизацию, применение Инкотермс при ценообразовании может вызывать ряд проблем:

- Неправильный выбор термина: Стороны могут выбрать термин, который не соответствует их реальным возможностям и ожиданиям, что приводит к перекладыванию непредвиденных расходов и конфликтам. Например, продавец, желая сделать предложение более привлекательным, выбирает FOB, хотя на самом деле не имеет опыта в организации морских перевозок и погрузки на судно, в итоге, он сталкивается с дополнительными расходами и задержками, которых можно было избежать.

- Неполное понимание обязанностей: недостаточное знание нюансов каждого термина может привести к тому, что одна из сторон недооценит свои будущие расходы. Например, покупатель, выбирая EXW, не учитывает стоимость локальной транспортировки от завода до порта, а также возможные расходы на погрузку, если завод не предоставляет эту услугу.

- Скрытые расходы: некоторые расходы могут быть не очевидны на первый взгляд и зависеть от специфики товара, страны назначения или законодательства. Например, при выборе DDP, продавец может недооценить стоимость получения специальных разрешений или сертификатов, необходимых для ввоза товара в страну покупателя.

- Изменчивость валютных курсов и тарифов: расходы, заложенные в цену, могут значительно измениться из-за колебаний валютных курсов, стоимости фрахта или тарифов на таможенное оформление. Например, цена, рассчитанная по CIF, может стать невыгодной для продавца, если стоимость морской перевозки значительно возрастет после заключения договора.

- Различия в законодательстве стран: таможенные правила, налоговое законодательство и другие нормативные акты в разных странах могут

отличаться, влияя на расходы, связанные с импортом и экспортом. В частности, продавец, работая по DDP, может не учесть все нюансы налогообложения в стране покупателя, что приведет к непредвиденным расходам.

- Отсутствие гибкости: стандартизованные термины не всегда могут полностью соответствовать специфическим потребностям сторон. Иногда требуется индивидуальная договоренность, которая может быть не отражена в стандартном термине.

- Сложность для малого и среднего бизнеса: небольшие компании могут не иметь достаточных ресурсов или опыта для полного понимания и применения всех аспектов Инкотермс, что делает ценообразование более рискованным [3].

Таким образом, эффективное применение Инкотермс при ценообразовании во внешней торговле требует комплексного подхода, включающего детальный анализ затрат, учет налоговых и валютных аспектов, а также адаптацию к требованиям рынка и покупателей. Только в этом случае компания сможет сформировать оптимальную цену товара и обеспечить свою конкурентоспособность на международном рынке.

Библиографический список

1. Алексеева, Е. В. Некоторые проблемы применения Инкотермс-2020 в практике международной торговли / Е. В. Алексеева, А. О. Криворотова // Вектор экономики. – 2023. – № 12(90)

2. Алексеева, Е. В. Особенности государственного регулирования цен в России и за рубежом / Е. В. Алексеева, А. Д. Борисова, К. А. Петрухина // Современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции, Оренбург, 24 декабря 2017 года. Том Часть 1. – Оренбург: Общество с ограниченной ответственностью «Агентство международных исследований», 2017. – С. 23-27

ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ДНЕВНИК НАУКИ»

3. Алексеева, Е. В. Практика применения Инкотермс 2020 в международной торговле: проблемные аспекты / Е. В. Алексеева, Н. А. Ушакова, И. А. Дзирун // Дневник науки. – 2025. – № 1(97)

4. Непарко, М. В. Влияние внешних факторов на деятельности участников внешнеторговой деятельности в условиях санкций / М. В. Непарко, Н. Ю. Черкасов // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2022. – № 7. – С. 144-148

5. Петрушина, О. М. Роль логистики в мировой экономике / О. М. Петрушина, А. И. Меркулова, К. А. Тер-Оганесян // Вестник Калужского университета. – 2021. – № 1(50). – С. 15-17

6. Применение цифровых технологий в осуществлении взаимодействия с участниками ВЭД / Т. В. Дорожкина, А. А. Кузнецова, Е. С. Щербакова, М. П. Суровцова // Вестник Академии знаний. – 2024. – № 3(62). – С. 179-183