**Тема 8. Актуальные проблемы практики производства товароведческих экспертиз по определению рыночной стоимости товаров в таможенных целях.**

**План.**

1. Информационно - аналитический обзор ценообразующих характеристик отдельных групп товаров, имеющих устойчивый товаропоток в рассматриваемом регионе.
2. Актуальные проблемы практики производства товароведческих экспертиз по определению рыночной стоимости товаров в таможенных целях с учётом регионального товарного потока;
3. Подходы к решению проблем определения рыночной стоимости товаров в таможенных целях с учётом регионального товарного потока.

**1. Информационно - аналитический обзор ценообразующих характеристик отдельных групп товаров, имеющих устойчивый товаропоток в рассматриваемом регионе.**

Все товароведные характеристики товара непосредственно связаны со стоимостью, однако характер этих связей неодинаков. Наиболее выражена прямая пропорциональная зависимость между количественными и стоимостными характеристиками. Это обусловлено тем, что цена как мера стоимости устанавливается чаще всего за единицу измерения товара.

Между качеством и стоимостью не всегда существует прямая зависимость, что объясняется многофакторностью формирования цены как меры стоимости товаров. При этом в условиях конкурентной среды качество выступает лишь как один из критериев ценообразования. В зависимости от стратегий ценообразования фирмы основное влияние на формирование цены могут оказывать себестоимость продукции, издержки, имидж фирмы-изготовителя или продавца, сервисное обслуживание, состояние спроса и предложений, каналы распределения, рекламная поддержка, а также качество самого товара и его упаковки.

Среди значительной части потребителей бытует представление о прямой зависимости между ценой и качеством. Об ошибочности такого мнения свидетельствует значительный разброс цен на одни и те же товары в различных регионах и торговых организациях.

Самая слабая зависимость прослеживается между ассортиментной и стоимостной характеристиками. Товары одних и тех же наименований могут быть дешевыми и дорогими (например, одежда, обувь). Вместе с тем существует ряд традиционно дорогих товаров определенных ассортиментных групп (ювелирные изделия из драгоценных металлов, натуральные меха отдельных видов, автомашины, мясные и рыбные деликатесы и т. п.). Высокие цены на эти товары в определенной мере обусловлены повышенными по сравнению с другими более дешевыми товарами качественными характеристиками (например, эстетическими, эргономическими свойствами).

Однако дешевые товары не всегда имеют пониженное качество. Не следует забывать, что на ряд товаров повседневного спроса устанавливаются определенные ограничения в области цен или торговых надбавок. Более того, в некоторых развитых странах на отдельные товары повседневного спроса устанавливаются дотации (картофель, детское питание и т. п.). Подобные дотации существовали в доперестроечный период и в нашей стране.

Благодаря мерам государственного регулирования поддерживаются низкие цены на такие товары. Отсутствие регулирования приводит к «вымыванию» из ассортимента дешевых товаров. Эта тенденция характерна для современного состояния российского рынка потребительских товаров.

Роль государства в регулировании внешнеторговой деятельности состоит в том, чтобы поддерживать баланс интересов различных социальных групп и слоев населения в процессе развития и функционирования внешнеторговых отношений. Либеральный постулат, гласящий, что государство не должно вмешиваться в экономику, что рынок сам во всем разберется, является неприемлемым ввиду отсутствия современного, цивилизованного, социально ориентированного рынка.

При этом :

1. Внешняя торговля путем обмена различными потребительными стоимостями с другими странами расширяет возможности формирования оптимальных народнохозяйственных пропорций;

2. Внешняя торговля является важным фактором социалистических накоплений;

3. Экономическая эффективность внешней торговли определяется соотношением эффекта, достигаемого в результате осуществления внешнеторговых операций, и затрат общественного труда, необходимых для достижения этого эффекта.

Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ (в ред. от 06.12.2011) "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" в ст. 2 указывает, что **внешнеторговая деятельность** - деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью. Не углубляясь в анализ содержания данного понятия, укажем, что

**внешнеторговая деятельность** - это процесс обмена товарами и услугами через существующие национальные границы.

Таким образом товар - одно из основополагающих понятий не только в теории цен и ценообразования, но и в теории и практике регулирования внешнеэкономической деятельности.

**Товар** - являющиеся предметом внешнеторговой деятельности движимое имущество, отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания и смешанного (река - море) плавания и космические объекты, а также электрическая энергия и другие виды энергии. Транспортные средства, используемые по договору о международных перевозках, не рассматриваются в качестве товара (ст. 2 Федерального закона от 08.12.2003 N 164-ФЗ).

**Внешнеторговые сделки** – сделки, одним из участников которых является иностранное физическое или юридическое лицо, а содержанием – операции, связанные с экспортом или импортом товаров, услуг, а также результатов творческой деятельности или прав на их использование.

**Внешнеэкономическая деятельность** (а вместе с ней и внешнеторговая деятельность) - является особым видом деятельности, в связи с чем отношения, складывающиеся при ее осуществлении, регулируются не только нормами международного публичного и международного частного права, но и нормами иных отраслей права, среди которых особое место занимает финансовое право.

Финансово-правовые нормы регулируют не только внешнеэкономическую деятельность юридических и физических лиц, но и внешнеэкономическую деятельность государства.

Следовательно, цена внешнеэкономической сделки как обязательное условие контракта, с одной стороны, является гражданско-правовой категорией, а с другой - указывает на публично-правовую составляющую внешнеэкономической сделки. Данный вывод обосновывается следующими положениями.

Прежде всего следует указать на то, что важнейшим признаком внешнеэкономической сделки является перемещение товаров через государственную границу. При перемещении товаров через таможенную границу по действующему законодательству взимаются таможенные платежи, к которым относятся:

1. ввозная таможенная пошлина;
2. вывозная таможенная пошлина;
3. налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на территорию ЕАЭС;
4. акциз (акцизы), взимаемый (взимаемые) при ввозе товаров на территорию ЕАЭС;
5. таможенные сборы.

Таможенные платежи составляют значительную долю доходов федерального бюджета. Так, например, удельный вес таможенных пошлин, взимаемых при экспорте и импорте товаров, в общих доходах федерального бюджета в 2016 г. составлял 37,3%, в том числе вывозных таможенных пошлин - 30,2% и ввозных таможенных пошлин - 7,1%. При этом в структуре вывозных таможенных пошлин таможенные пошлины от экспорта нефти и нефтепродуктов составляли 90%.

В широком смысле слова **таможенные платежи** есть денежные средства, которые уплачиваются лицами, перемещающими через таможенную границу товары и транспортные средства, при осуществлении контроля за полнотой и своевременностью их уплаты таможенными органами. Они не уплачиваются в добровольном порядке, по желанию лица, обязательность - их основной признак.

Особенность таможенной стоимости заключается в том, что она отражает стоимость товара, принятую в сфере публично-правовых отношений, а также в специальном назначении таможенной стоимости.

**Таможенная стоимость** - это некая условная характеристика товаров (в отличие от объективных, неотъемлемых характеристик, таких, как наименование, свойства, количества и т.д.), которая имеет место только после выполнения публично-правового процесса согласно принятым правилам таможенной оценки и используется в публично-правовых целях. Таможенная стоимость характеризует товар как предмет публично-правовых, а не частноправовых отношений.

**Таможенная стоимость** - это стоимостная величина, используемая для целей обложения таможенными платежами, в этом заключается ее основное функциональное назначение, посредством таможенной стоимости реализуется фискальная функция таможенной пошлины.

В зависимости от установленного в таможенном тарифе вида ставки таможенной пошлины объектами налогообложения могут быть таможенная стоимость товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу (адвалорные ставки), их количественные параметры (специфические ставки) либо те и другие критерии (комбинированные ставки). Таким образом, таможенная стоимость является объектом обложения в случае применения адвалорных и комбинированных ставок.

Первоосновой таможенной стоимости служит цена сделки. При этом основой определения таможенной стоимости оцениваемых (вывозимых) товаров должна быть в максимально возможной степени стоимость сделки с этими товарами в значении, установленном п. 11 Правил определения таможенной стоимости товаров, вывозимых из Российской Федерации (Постановление Правительства РФ от 06.03.2012 N 191 "Об утверждении Правил определения таможенной стоимости товаров, вывозимых из Российской Федерации").

**Ценой**, фактически уплаченной или подлежащей уплате за оцениваемые (вывозимые) товары, является общая сумма всех платежей за эти товары, осуществленных или подлежащих осуществлению покупателем непосредственно продавцу и (или) иному лицу в пользу продавца. При этом платежи могут быть осуществлены прямо или косвенно в любой форме.

Иными словами, платежи могут быть осуществлены прямо или косвенно в любой форме покупателем продавцу или третьему лицу в пользу продавца.

Следовательно, для подтверждения правильности декларирования таможенной стоимости необходимо проверить: стоимость сделки; учет дополнительных начислений к цене в фактической себестоимости товара.

Следует уточнить, что в силу ч. 3 ст. 64 ТК ЕАЭС таможенная стоимость товаров определяется декларантом, а в случаях, установленных ТК ЕАЭС, - таможенным органом.

Декларирование таможенной стоимости ввозимых товаров осуществляется путем заявления сведений о методе определения таможенной стоимости товаров, величине таможенной стоимости товаров, об обстоятельствах и условиях внешнеэкономической сделки, имеющих отношение к определению таможенной стоимости товаров, а также представления подтверждающих их документов.

Следует указать, что раздел IV "Методы определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации Закона РФ от 21.05.1993 N 5003-1 (в ред. от 06.12.2011) "О таможенном тарифе" утратил силу в связи с принятием Федерального закона от 06.12.2011 N 409-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации". В настоящее время вопросы определения таможенной стоимости регулируются Соглашением об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС.

Таможенный орган вправе самостоятельно определить таможенную стоимость товаров в соответствии с ч. 1 ст. 68 ТК ЕАЭС в случаях, когда таможенным органом обнаружено, что заявлены недостоверные сведения о таможенной стоимости товаров, в том числе неправильно выбран метод определения таможенной стоимости товаров и (или) определена таможенная стоимость товаров. Аналогичное право предусмотрено п. 9 Порядка декларирования таможенной стоимости, утвержденного решением Комиссии ЕАЭС N 376 (Решение Комиссии ЕАЭС N 376 "О порядках декларирования, контроля и корректировки таможенной стоимости товаров").

На практике часто возникают вопросы определения таможенной стоимости. Так, новые правила Центральной акцизной таможни могут привести к росту цен на недорогие импортные вина. Поставщики жалуются, что минимальная таможенная стоимость вина, с которой при ввозе в Россию взимается пошлина в размере 20%, выросла, **к примеру**, для продукции из Франции на 50%, до 15 долл. за литр, из Италии - на 75%, до 7 долл. При пересчете на европейскую валюту получается, что в этих странах нет вина дешевле 8 и 3,7 евро за бутылку объемом 0,75 л.

Опрошенные РБК daily импортеры утверждают, что это не так, и сомневаются в законности новых правил таможни. По мнению специалистов, едва отойдя от стресса, связанного с непростой процедурой продления лицензий, российские импортеры вин столкнулись с очередной проблемой. С 1 июня 2016 года Центральная акцизная таможня существенно повысила минимальную стоимость ввозимого в Россию столового вина из ряда европейских стран, что автоматически увеличило расходы поставщиков на уплату пошлины. Размер таможенной пошлины при импорте вина составляет 20% от закупочной стоимости. При этом существует понятие так называемого контрольного уровня таможенной стоимости - это цена, ниже которой, по мнению таможенников, нельзя закупить вино за рубежом.

Для различных стран действуют различные контрольные уровни таможенной стоимости: так, минимальная цена 1 л французского вина до недавнего времени была определена на уровне 10 долл. (или 5,4 евро за бутылку 0,75 л), итальянского вина - 4 долл. (2,15 евро за бутылку). Подобные ценовые нормы были утверждены таможней несколько лет назад и воспринимались на рынке как адекватные.

Однако с 1 июня 2017 г. Центральная акцизная таможня пересмотрела уровни минимальных цен на столовое вино из европейских стран, значительно повысив планку. Теперь самое дешевое французское вино необходимо растаможивать исходя из стоимости 15 долл. за 1 л (8 евро за бутылку), итальянское - 7 долл. (3,7 евро).

Согласно п. 2 Постановления Пленума ВАС РФ N 29 (Постановление Пленума ВАС РФ от 26.07.2005 N 29 "О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с определением таможенной стоимости товаров") про недостоверность сведений о цене сделки либо о ее зависимости от условий, влияние которых не должно быть учтено при определении таможенной стоимости, есть основания говорить при значительном отличии цены сделки от ценовой информации, содержащейся в базах данных таможенных органов по сделкам с идентичными и однородными товарами, ввезенными на территорию РФ при сопоставимых условиях, а в случае отсутствия таковых - данных иных официальных или общепризнанных источников информации, включая сведения изготовителей и официальных распространителей товаров, а также товарно-ценовых каталогов.

В настоящее время процедура контроля таможенной стоимости входит в активно развивающуюся систему управления рисками. С этой целью из ФТС России поступают данные о средней стоимости различных товаров, представляющие собой результат анализа ситуации, сложившейся на международном и внутреннем рынках данных товаров. Безусловно, в одной цифре невозможно отразить все тенденции и условия формирования цены в каждой конкретной сделке и в этой связи все ценовые показатели на товары, поступающие из ФТС России, являются лишь индикаторами, свидетельствующими о возможном недостоверном заявлении декларантами сведений о таможенной стоимости. На практике это означает, что в случае, когда заявляемая стоимость ниже контрольной, инспектор обязан провести комплекс мероприятий, позволяющих установить причину низкой цены.

При этом необходимо отметить, что от правильного установления цен во многом зависит успех внешнеэкономической деятельности фирмы - субъекта внешнеторговой деятельности. В этой сфере необходимо учитывать сложившуюся конъюнктуру мировых рынков и цен на них, поведение конкурентов на мировых рынках, а также необходимость реализации собственной предпринимательской стратегии. Особые сложности в разработке внешнеторговой ценовой политики российских предприятий связаны с неразвитостью маркетинговой деятельности, финансовой неустойчивостью, недостаточным развитием системы международной сертификации и контроля качества продукции, недостаточностью знаний и опыта в области международной торговли.

Важнейшей причиной, побудившей Россию к присоединению к ВТО, является ее желание стать равноправным торговым партнером на мировом рынке. Та неимоверно сложная и громоздкая система двусторонних соглашений, которая была создана Советским Союзом, в нынешних условиях возрастающей интернационализации мирохозяйственных связей и взаимозависимости национальных экономик далеко не всегда способна защищать экономические интересы России. Участие в ВТО дает стране множество преимуществ. Их получение и является в прагматическом смысле целью присоединения к ВТО. Причем одной из целей присоединения России к ВТО считают выход на многостороннюю правовую базу для осуществления торговых операций национальными экспертами и импортерами.

Таким образом, очевидность ценообразующего фактора в системе публичных финансов вообще и в системе таможенных платежей в частности диктует необходимость признания государственного регулирования ценообразования как специфической деятельности в составе финансовой деятельности государства. Причем финансово-правовой механизм государственного регулирования ценообразования в таможенной сфере основывается на преобладающем функциональном значении таможенной стоимости - основы для исчисления таможенных платежей (таможенных пошлин, акцизов, таможенных сборов).

**Товарооборот в регионе деятельности Новороссийской таможни.**

Новороссийской таможней за 1-е полугодие 2017 года в федеральный бюджет было перечислено более 30 млрд рублей.

Общий объем экспортно-импортных операций по декларациям на товары составил более 5,5 млрд долларов, обработано более 10 млн тонн грузов.

Через границу Евразийского экономического союза ЕАЭС в регионе деятельности Новороссийской таможни проследовало всего 199 тысяч транспортных средств, из них более 3 тысяч морских судов, более 5 тысяч ж/д вагонов, 2 тысячи автомобилей всех типов, около 189 тысяч контейнеров, 47 самолетов. Проведен таможенный контроль порядка 55 тысяч физических лиц.

**Основу экспортной продукции** составили: злаки, жиры и масла животного и растительного происхождения, черные металлы, удобрения, экстракты дубильные или красильные, резина и изделия из нее, свинец и изделия из него, овощи (горох, нут), наземный транспорт, алюминий и изделия из него, цемент.

**Основу импортной продукции** составили: фрукты (цитрусовые плоды, орехи, бананы), овощи и клубнеплоды (картофель, морковь, редис и т.д.), оборудование, изделия из черных металлов, электрические машины, черные металлы, продукты переработки фруктов и овощей, кофе, чай и пряности, руды, шлак и зола, обувь, резина и изделия из нее, пластмасса и изделия из нее.

В результате правоохранительной деятельности Новороссийской таможней было возбуждено 520 дел об административных правонарушениях, 10 уголовных дел. Общая сумма наложенных штрафных санкций составила 39 млн рублей.

Должностными лицами таможни были достигнуты положительные результаты в вопросах охраны прав на интеллектуальную собственность - выявлено более 57 тысяч единиц контрафактной продукции.

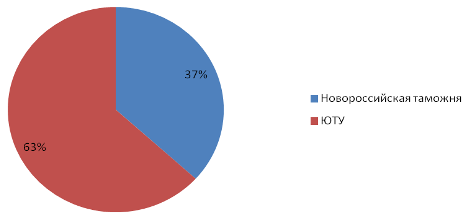


Рисунок 1.

20 декабря этого года в Новороссийской таможне подвели предварительные итоги работы в 2017 году.

Внешнеторговый оборот в регионе деятельности Новороссийской таможни, по предварительным итогам 2017 года, составил 13 млрд долларов.

 Новороссийской таможней в федеральный бюджет перечислено по всем видам таможенных платежей более 60 млрд рублей. За 11 месяцев 2017 года оформлено более 65 тысяч деклараций на товары, около 49 тысяч транзитных деклараций, около 55 млн тонн грузов. Общий объем экспортно-импортных операций по декларациям на товары составил более 13 млрд долларов США.

По предварительным данным, через границу в регионе деятельности Новороссийской таможни проследовало 356,133 тыс. транспортное средство. Это на 13,4% больше, чем за 2016 год.

В том числе: 5,8 тыс. морских судов (+9,4%), 7 тыс. автомобилей всех типов (+75%), 330,2 тыс. контейнеров (+13,1%), 533 самолета (+9,4%).

Железнодорожных вагонов предварительно подсчитано 12,6 тысячи, что соответствует показателю прошлого года.

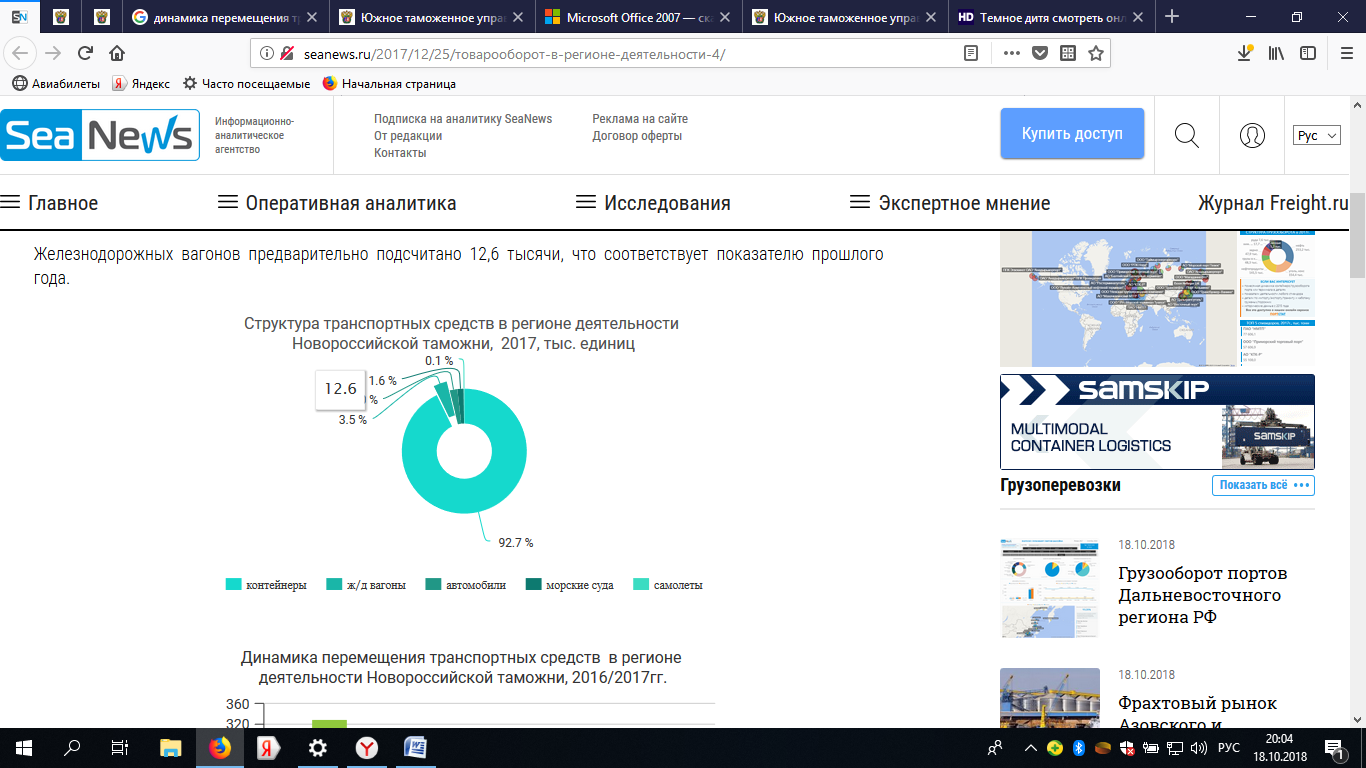
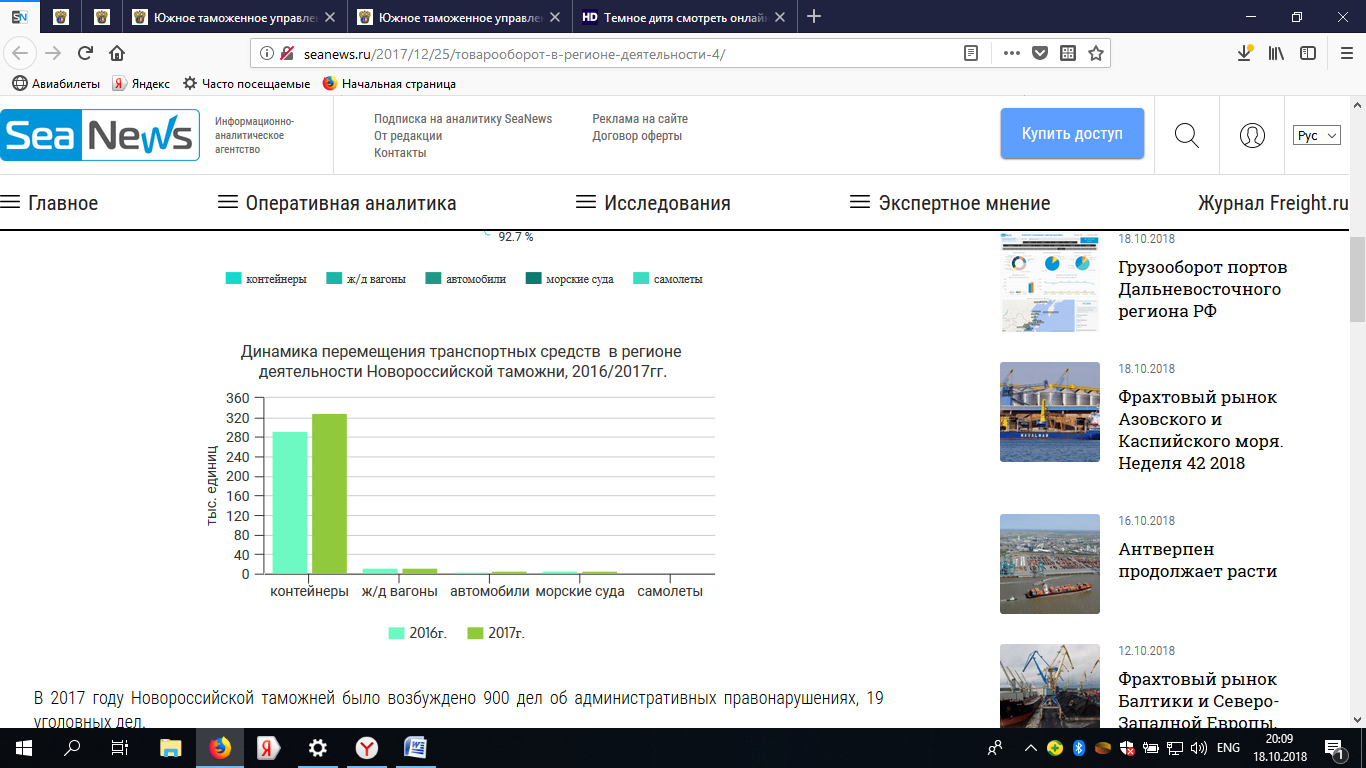


Рисунок 2.

Положительные результаты достигнуты в вопросах охраны прав на интеллектуальную собственность, выявлено более 230 тысяч единиц контрафактной продукции. Сумма предотвращенного ущерба правообладателей интеллектуальной собственности превышает 7 млн рублей.

За 11 месяцев 2017 года проведены 102 проверки, по результатам которых доначислено более 156 млн руб., взыскано 75 млн руб. По результатам проверок возбуждено 76 дел об административных правонарушениях, возбуждено 4 уголовных дела по ст. 194 УК РФ. В рамках работы мобильной группы с целью пресечения ввоза «санкционных» товаров, совместно с Россельхознадзором и транспортной прокуратурой было осуществлено 13 выездов, проведено 3 таможенных осмотра помещений и территорий. Особое внимание уделяется взаимодействию с налоговыми органами. За 11 месяцев 2017 года проведено 12 скоординированных проверок, доначислено налоговых и таможенных платежей на сумму более 42 млн рублей.

Правоохранительными подразделениями таможни проводится целенаправленная работа по выявлению и пресечению преступлений. По результатам данной работы таможней возбуждено более 900 дел об административных правонарушениях и 19 уголовных дел. Передано в уполномоченные организации обращенное в доход государства имущество по 64 делам об АП на сумму более 323 млн рублей.



**2. Актуальные проблемы практики производства товароведческих экспертиз по определению рыночной стоимости товаров в таможенных целях с учётом регионального товарного потока.**

**Актуальные проблемы определения рыночной стоимости товаров в таможенных целях.**

На данный момент актуальной проблемой определения рыночной стоимости товаров в таможенных целях является поиск необходимой информации. Виды источников ценовой информации принято выделять в три группы: **публикуемые**, **непубликуемые и расчетные.**

Публикуемые - цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации.

К ним относят:

* Государственные регулируемые цены - цены, устанавливаемые и регулируемые государственными органами в случаях определённых законодательством РФ (источник: постановления Правительства РФ; документы федеральных органов исполнительной власти);
* Цены каталогов - официальные цены, публикуемые в каталогах и проспектах фирм, предприятий торговли. Являясь разновидностью справочных цен, носят номинальный характер и играют роль отправной точки, с которой начинается уторгование цен при заключении сделок купли-продажи (источник: каталоги, рекламные проспекты, прайс-листы);
* Цены предложений - справочные цены, которые ориентированы на конкретного покупателя. Базируются, как правило, на издержках производства с учётом конъюнктуры рынка, цен конкурентов и др. (источник: специализированная отраслевая пресса, прайс-листы; ценники; сайты сети Интернет);
* Цена биржевая - цена, складывающаяся из биржевой котировки и надбавки или скидки, в зависимости от качества, удалённости от места поставки и других отклонений от биржевого стандарта. Распространяются на массовые сырьевые и продовольственные товары и некоторые виды промышленного сырья (источник: информация из экономических изданий; биржевые котировки; письма ФТС России; сайты сети Интернет);
* Цены аукционов - цены продажи товаров, обладающих индивидуальными свойствами, в определённом месте путём публичных торгов. Существуют в основном на продукцию сельского, лесного хозяйства, рыболовства, пушно-меховые изделия, драгоценные и полудрагоценные камни и т.д. (источник: информация экономических изданий; информация торговых ассоциаций);
* Цена котировальная - фиксируемая средняя типичная цена на товар за определённый промежуток времени, определяется на основе контрактных цен и служит ориентиром при заключении новых контрактов (источник: письма ФТС России об индикативных ценах; информация торговых ассоциаций);
* Цена базисная - база для определения индекса цен международной торговли, в целом и по отдельным группам товаров; цены товара определённого количества и качества в том или ином географическом пункте (источник: материалы таможенной статистики; письма ФТС России; данные Госкомстата России).

Непубликуемые цены - информация о фактических сделках, содержащаяся в базе данных государственных органов, ответы лиц на специальные запросы, результаты маркетинговых исследований.

Расчетные цены - это цены, определяемые расчетным путем по утвержденным методикам и обычно применяемые тогда, когда отсутствует необходимая информация о ценах идентичных (однородных) товаров. Расчет может быть осуществлен по величине произведённых затрат (источники данных для расчета: ДТ, счета-фактуры, платёжные документы, письменные ответы лиц на специальные запросы) и по величине износа (источники данных для расчета: акт осмотра товара, заключения экспертов или специалистов, бухгалтерская отчётность).

**Основные проблемы при поиске ценовой информации:**

1. Аналитический информационный дефицит - недостаток аналитической информации, содержащей анализ состояния проблемы (насколько четко и быстро будет осознан аналитический информационный дефицит, настолько более точен и оперативен будет результат его удовлетворения: что надо?).

2. Фактографический информационный дефицит - недостаток реального факта (сведения, события).

3. Документографический дефицит - необходимость в конкретном документе.

Как правило, поиск нужной информации происходит в сети Интернет. Чтобы быстро и эффективно найти требующуюся информацию в Интернет. Чтобы осуществить расширенный поиск в Интернет, вначале необходимо познакомиться с регулярными выражениями. Что это такое и для чего они нужны? Регулярные выражения позволяют осуществить поиск по некоторому шаблону слова или выражения, в который включается как буквы слова, которые необходимо найти, так и символы, заменяемые другими, произвольными символами. В регулярных выражениях используются следующие символы:

? - символ, указывающий на то, что, на месте этого знака может встречаться любая буква или цифра, и при том только одна. Например, регулярному выражению м?л удовлетворяют слова "мал", "мол" и "мел".

\* - символ, указывающий на то, что на его месте могут встречаться произвольное число любых символов, в том числе пустое множество символов (то есть вообще ничего). Например, регулярное выражение "М\*" означает любое слово, начинающееся с прописной русской буквы "М".

Эти символы можно комбинировать. Например, по шаблону: "(?\*)" будут искаться все непустые выражения, заключенные в обычные (круглые) скобки.

Другие регулярные выражения встречаются редко. Просто кратко назовем их: "[", "]", "{", "}", "^". Отметим, что регулярные выражения "заменяют" символы, поэтому не могут искать сами себя.

Использование регулярных выражений позволяет во много раз "сократить сущности" при поиске ключевых слов. Например, набрав запрос:

нов?? автомобил\*

Вы получите ответ, содержащий слова "новый", "новые", "автомобиль", "автомобили" и т.д. Этот запрос обрабатывается гораздо быстрее и точнее, чем простое перечисление слов.

Запросы "И", "ИЛИ", "НЕ".

При комбинации запросов, содержащие несколько слов, может возникнуть ситуация, когда требуется найти не просто ключевые слова, а, например:

- чтобы все ключевые слова присутствовали в тексте найденных страниц;

- чтобы в тексте найденных страниц присутствовало хотя бы одно слово (этот режим используется при поиске первоначально);

- чтобы в тексте найденных страниц обязательно присутствовали одни слова, и не встречались другие.

Для написания таких запросов нужно использовать выражения булевой алгебры: "И", "ИЛИ", "НЕ". Они обозначаются соответственно как "&", "|" и "~". Запросу <выражение 1> & <выражение 2> удовлетворяет обязательное одновременное присутствие в ответе обоих выражений. Запросу <выражение 1> | <выражение 2> удовлетворяет присутствие хотя бы одного выражения в ответе. И, наконец, запрос <выражение 1>~<выражение 2> выполняется только в случае присутствие первого выражения и отсутствия в ответе второго выражения. Запросы можно объединять, используя круглые скобки, например:

(стар?? | антикварн??) & автомобил\*

Найдет страницы, в тексте которого встречаются слова "старый", "антикварный", "автомобиль" во всех формах.

**ТК ЕАЭС Статья 389. Назначение и проведение таможенной экспертизы:**

1. Таможенная экспертиза назначается таможенным органом в случае, если для разъяснения вопросов, возникающих при совершении таможенными органами таможенных операций и (или) проведении таможенного контроля, требуются специальные и (или) научные знания.

2. Таможенная экспертиза проводится уполномоченным таможенным органом.

В случае невозможности проведения таможенной экспертизы уполномоченным таможенным органом, а если это предусмотрено законодательством государств-членов, - в иных случаях, таможенная экспертиза может быть назначена для проведения экспертной организацией (экспертом) государства-члена в соответствии с законодательством этого государства-члена.

3. Таможенная экспертиза назначается в отношении товаров, таможенных, транспортных (перевозочных), коммерческих и иных документов, а также средств идентификации таких товаров и документов.

4. Уполномоченным таможенным органом проводятся товароведческая, материаловедческая, технологическая, криминалистическая, химическая и иные виды экспертиз, в проведении которых возникает необходимость.

5. Решение таможенного органа о назначении таможенной экспертизы принимается уполномоченным должностным лицом таможенного органа и оформляется в соответствии с законодательством государств-членов о таможенном регулировании.

К решению таможенного органа о назначении таможенной экспертизы прилагаются пробы и (или) образцы товаров, изъятые документы и (или) средства идентификации, иные материалы и документы, необходимые для проведения таможенной экспертизы.

6. В проведении таможенной экспертизы может быть отказано по следующим основаниям:

1) ненадлежащее оформление решения о назначении таможенной экспертизы, акта отбора проб и (или) образцов товаров, акта об изъятии документов, средств идентификации, представленных для проведения таможенной экспертизы;

2) несоответствие проб и (или) образцов товаров, их количества сведениям, указанным в акте отбора проб и (или) образцов товаров;

3) нарушение упаковки, несоответствие упаковки описанию, указанному в акте отбора проб и (или) образцов товаров;

4) отсутствие в уполномоченном таможенном органе необходимой материально-технической базы, специальных условий для проведения таможенной экспертизы или таможенного эксперта требуемой квалификации;

5) отсутствие информации, документов, позволяющих провести таможенную экспертизу по поставленным вопросам;

6) недостаточность проб и (или) образцов товаров для проведения таможенной экспертизы;

7) наличие запрета таможенного органа, назначившего таможенную экспертизу, на частичное или полное уничтожение, разрушение в ходе проведения таможенной экспертизы проб и (или) образцов товаров, документов, средств идентификации, а проведение исследования и (или) испытания возможно только с использованием разрушающих методов.

7. Уполномоченный таможенный орган не позднее 3 рабочих дней со дня регистрации поступившего решения таможенного органа о назначении таможенной экспертизы принимает решение о проведении таможенной экспертизы или об отказе в ее проведении по основаниям, указанным в пункте 6 настоящей статьи.

В решении об отказе в проведении таможенной экспертизы указываются причины такого отказа.

Решение об отказе в проведении таможенной экспертизы с приложением представленных материалов, документов, проб и (или) образцов товаров направляется таможенному органу, назначившему таможенную экспертизу.

8. Таможенный орган, назначивший таможенную экспертизу, не позднее дня, следующего за днем принятия решения о назначении таможенной экспертизы, уведомляет декларанта или иное лицо, обладающее полномочиями в отношении товаров, о назначении таможенной экспертизы путем вручения (направления) ему копии решения о назначении таможенной экспертизы.

9. Расходы на проведение таможенной экспертизы возмещаются за счет бюджета государства-члена, таможенным органом которого назначена таможенная экспертиза, за исключением [абзаца второго](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/c03aff138185248b4b729e6fbda2219411fa237a/#dst105441) настоящего пункта.

В случае назначения таможенной экспертизы в соответствии с абзацем вторым пункта 2 настоящей статьи расходы, возникшие в связи с проведением такой таможенной экспертизы, возмещаются за счет средств лица, в отношении товаров и (или) документов которого проводится таможенная экспертиза, если по результатам проведения таможенной экспертизы выявлены нарушения международных договоров и актов в сфере таможенного регулирования.

10. Если это предусмотрено законодательством государств-членов, уполномоченным таможенным органом могут проводиться иные экспертизы (исследования) в порядке, установленном в соответствии с таким законодательством.

**3. Подходы к решению проблем определения рыночной стоимости товаров в таможенных целях с учётом регионального товарного потока.**

Рыночная стоимость при существующем использовании как база оценки используется только при оценках для целей составления финансовых отчетов.

Рыночная стоимость при существующем использовании не может быть рекомендована для целей определения цены при совершении сделки, для этого пригодна только рыночная стоимость, и именно на нее мы обращаем особое внимание.

Для практики важно подчеркнуть, что затраты на совершение сделки купли-продажи и уплату связанных со сделкой налогов не учитываются при определении рыночной стоимости недвижимости. Как правило, при сделках с недвижимостью покупатель или продавец, либо они оба, привлекают посредников и выплачивают им вознаграждение. Оплачивается также оформление сделки и, возможно, налоги. В сумме эти затраты могут составлять значительную часть от стоимости объекта недвижимости. Но в зависимости от условий сделки эта часть может сильно колебаться и по-разному распределяться между покупателем и продавцом недвижимости. Чтобы исключить влияние этих различий и оценивать сам объект, требуется не учитывать соответствующие затраты.

Оценка соответствует той сумме, которую покупатель передает продавцу за приобретение объекта недвижимости. Покупатель сверх этой суммы может платить (а может и не платить) за услуги посредника и за оформление сделки, а также соответствующие налоги, и его затраты могут увеличиться и превысить стоимость недвижимости. Аналогично, продавец из полученной суммы также может платить (а может и не платить) за услуги посредника и за оформление сделки, а также соответствующие налоги, и его доходы от сделки могут уменьшиться и стать ниже стоимости недвижимости. Соответственно, полные расходы покупателя на приобретение объекта недвижимости и чистые доходы продавца от его продажи могут отличаться на значительную величину. Но на саму рыночную стоимость недвижимости все это не влияет.

Стоит обратить внимание на некоторое различие этих определений рыночной стоимости в части предъявляемых ими требований к рынку и степени информированности субъектов сделки.

Сопоставление формулировок этих двух Законов, ГОСТа (п. 11) и Стандарта РОО показывает, что они близки по смыслу, но несколько отличаются по редакции.

Так в Федеральном законе предполагается, что «стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией». По формулировке Московского закона «продавец и покупатель действуют, располагая всей доступной информацией об объекте оценки». В ГОСТе также предполагается, что покупатель и продавец имеют «полную информацию о стоимости имущества».

Эти требования по обладанию полной информацией звучат несколько идеалистично. Они пригодны для описания научной модели, а не практической жизненной ситуации. Строго говоря, ни одна реальная сделка на рынке не может удовлетворять столь жестким требованиям. Поэтому определение Стандарта РОО, базирующееся на международных стандартах по оценке недвижимости, в котором говорится о «сделке после должного маркетинга, во время которой каждая сторона действовала компетентно, расчетливо», является более реалистичным.

В последнем варианте реализовано важное методическое положение: при определении рыночной стоимости недвижимости необходимо ориентироваться не на идеальные условия, а на реальную ситуацию, типичную для того сектора рынка, на котором обращается оцениваемый объект, по его состоянию на дату оценки.

Например, если в Москве субъекты рынка, как правило, не обращали внимания на опубликованную карту пятен радиоактивного загрязнения столицы, то этот фактор следует рассматривать как не влияющий на рыночную стоимость квартир, поскольку он практически не влиял на наиболее вероятную цену реальных сделок по купле-продаже квартир. Хотя такое поведение субъектов сделок и не отвечало требованиям полной информированности или полной разумности, но оно было типичным для реальной ситуации на рынке московских квартир в это время.

Важно также подчеркнуть различие между понятиями **«цена»** и **«стоимость».**

Термин **«цена»** часто используется как синоним стоимости в обмене, хотя это разные понятия. Цена обычно понимается как определенная денежная сумма, передаваемая покупателем продавцу в обмен на вещь в реальной или предполагаемой сделке. В каждой конкретной сделке цена определяется суждениями двух конкретных людей, в то время как стоимость в обмене **(рыночная стоимость)** — это оценка вещи рынком. При одной и той же стоимости вещь может быть продана по самым различным ценам.

Оценка рыночной стоимости определяется как результат своего рода «мысленного эксперимента» проводимого оценщиком, — гипотетической справедливой сделки, осуществляемой при соблюдении условий, приведенный в определении рыночной стоимости.

Рыночная цена, как зачастую и случается в действительности, может устанавливаться в результате чьего-то каприза или отчаяния, чьей-то беспечности или неосведомленности, постороннего давления или социальных амбиций, эгоизма или иных проявлений чувств, а также многих других факторов.

**Рыночная стоимость** — это гипотетическая, или расчетная величина цены продажи, которая явилась бы результатом тщательного рассмотрения покупателем и продавцом всей информации, касающейся данной сделки. Определение термина «рыночная стоимость» тесно связано с преобладающим на рынке типом конкуренции.

Как и в других механизмах ценообразования, цена каждой сделки по купле-продаже недвижимости определяется набором многообразных факторов.

На первом уровне классификации они могут быть подразделены на объективные и субъективные факторы. При определенной условности такого деления оно группирует факторы, зависящие и независящие от отдельно взятого участника конкретной сделки.

При определении рыночной стоимости рассматриваются только объективные факторы. Что касается субъективных факторов, то следует учитывать, что они связаны с поведением конкретного покупателя, продавца или посредника при заключении сделки, в части не определяемой непосредственно ее экономическими условиями (темперамент, осведомленность, честность, терпеливость, доверчивость, личные симпатии и антипатии и т.п.). Анализ этих факторов, относящихся к области психологии, а не экономики, выходит за рамки оценки. В процессе оценки предполагается, что все они соответствуют среднему (типичному) для рынка уровню.

Объективные факторы в основном являются экономическими, определяющими, в конечном счете, средний уровень цен конкретных сделок. А цена каждой конкретной сделки формируется под влиянием и иных факторов и составляет своего рода случайную величину, которая колеблется вокруг этого среднего уровня. То есть, экономическая теория утверждает, что стоимость — это закон, объясняющий движение конкретных цен.

В определении термина **«рыночная стоимость»** не подразумеваются какие бы то ни было конкретный продавец или конкретный покупатель оцениваемого имущества. Речь идет о гипотетической сделке между типичным продавцом и типичным покупателем — воображаемыми репрезентативными участниками рынка, чьи взгляды и суждения характерны для большинства реальных участников рынка, на котором совершается эта сделка.

Оценщик как профессионал, обладающий специальными навыками и познаниями, способен проводить более глубокий анализ, чем типичные участники рынка, особенно если, как сейчас в России, обращение к услугам профессионального оценщика еще не стало общепринятым. Соответственно его выводы о «правильной» или «справедливой» стоимости могут отличаться от того, как стоимость оценивается рынком. Рынок может, по мнению оценщика, «заблуждаться»: недооценивать или переоценивать стоимость имущества. Тем не менее, рыночная стоимость определяется именно рынком, а не самим оценщиком, независимо от того, «прав» или «не прав» рынок с точки зрения оценщика. Перефразируя известный лозунг можно сказать: «Рынок всегда прав!»

Следовательно, оценивая рыночную стоимость, оценщик должен в своем «мысленном эксперименте» мыслить и действовать таким образом, чтобы адекватно смоделировать мысли и действия типичного участника рынка, продающего или покупающего оцениваемое имущество. Если же оценщик будет руководствоваться собственными взглядами и суждениями, он получит не рыночную стоимость, а нечто совсем другое — ту стоимость, которая стала бы рыночной, если бы рынок состоял преимущественно из профессионалов, подобных самому оценщику. Либо, если бы большинство участников рынка при определении цены сделки обращались бы за помощью и консультациями к подобным профессионалам (что намного реальнее в перспективе).

Важные замечания по содержанию понятия «рыночная стоимость» приведены в более старом стандарте РОО.

Рыночная стоимость по определению зависит не от фактической цены сделки, состоявшейся на дату оценки, а является расчетной ценой, которая предположительно будет достигнута в сделке на дату оценки в условиях рынка, соответствующего определению рыночной стоимости. Рыночная стоимость — это цена, на которой на определенный момент времени предположительно сойдутся покупатель и продавец при соблюдении условий определения рыночной стоимости, при допущении, что у каждого из них было достаточно времени для исследования других рыночных возможностей и альтернативных вариантов. При этом то время, которое может потребоваться на подготовку контрактов и сопутствующей документации, в расчет не принимается.

Понятие рыночной стоимости предполагает, что цена достигается путем переговоров на открытом и конкурентном рынке. Это обстоятельство служит причиной периодически встречающегося употребления прилагательного «открытый» перед словами «рыночная стоимость». Слова «открытый» и «конкурентный» имеют относительное значение. Рынок для одного и того же имущества может быть как международным, так и локальным, может состоять из большого количества покупателей и продавцов, а может характеризоваться резко ограниченным числом участников. Рынок, на котором имущество выставлено на продажу, не следует по умолчанию считать узким или ограниченным. Иными словами, отсутствие в определении слова «открытый» не означает, что рассматриваемые сделки являются закрытыми или могут носить частный характер.

Рыночные методы оценки, как правило, базируются на рассмотрении сопоставимых объектов собственности. Процесс оценки требует от оценщика проведения адекватного исследования, компетентного анализа и выработки обоснованных суждений. При этом оценщики все данные должны подвергать всестороннему изучению, учитывая всю относящуюся к делу информацию, существующие на рынке тенденции, данные о сопоставимых сделках и многое другое. В тех случаях, когда рыночные данные ограничены или практически отсутствуют вовсе (как, например, для некоторых специализированных объектов недвижимости), оценщик должен адекватно отразить эту ситуацию и указать, повлиял ли недостаток информации на оценку стоимости, и если да, то в какой степени. Все оценки в какой-то мере зависят от индивидуального мнения оценщика. Но в его отчете должно быть раскрыто, базировался ли оценщик в расчете рыночной стоимости на рыночных данных или же его оценка из-за особенностей конкретной собственности и недостатка сопоставимой рыночной информации больше базировалась на субъективном мнении самого оценщика.

Периоды резких изменений состояния рынка проявляются в резких колебаниях цен. Это так называемое нарушенное равновесие может длиться в течение ряда лет и быть при этом типичным состоянием рынка, сохранение которого ожидается и в будущем. В других ситуациях резкие экономические колебания могут привести к значительному разбросу рыночных данных. Сделки, сильно отличающиеся от средних рыночных показателей, оценщик должен учитывать с меньшим весом, либо отбрасывать вовсе. При наличии реалистичного рыночного уровня цен у оценщика по-прежнему остается возможность полагаться в своих суждениях на доступную рыночную информацию. Цены по отдельным сделкам не могут свидетельствовать о рыночной стоимости, но результаты анализа таких рыночных данных в процессе оценки следует принимать во внимание.

На рынках с плохой или снижающейся конъюнктурой не всегда может найтись достаточно большое количество «добровольных продавцов». Некоторые (хотя не обязательно все) сделки могут включать в себя элементы финансового (или иного) принуждения или происходить при условиях, уменьшающих или сводящих на нет реальную добровольность некоторых продавцов. Оценщик должен принять во внимание все существенные факторы такого рынка и приписать конкретным сделкам те веса, которые, по его мнению, наилучшим образом отражают состояние рынка.

На распродажах имущества в обязанности ликвидаторов, как правило, входит получение самой выгодной цены. Однако сделки при этом могут совершаться без достаточно тщательного или достаточно продолжительного маркетинга. Оценщик должен определить, в какой степени такие операции удовлетворяют условиям, содержащимся в определении рыночной стоимости, и какие веса следует приписывать таким данным.

В переходные рыночные периоды, характеризующиеся резкими колебаниями цен, существует риск переоценить или недооценить рассматриваемую собственность из-за ошибки при выборе весов, приписываемых данным по реальным сделкам, либо из-за необоснованных рыночных прогнозов. В этих обстоятельствах Оценщик должен тщательно анализировать и интерпретировать текущее состояние рынка и существующие на нем тенденции, заботясь о том, чтобы в его отчете были исчерпывающим образом раскрыты результаты его исследования.

Понятие рыночной стоимости также предполагает, что при сделках, определяющих рыночную стоимость, собственность была выставлена на открытую продажу в течение достаточно длительного промежутка времени и с адекватной рекламой. Предполагается, что эти действия предшествовали эффективной дате оценки. Рынки основных активов (недвижимости) обычно отличаются от рынков акций, облигаций и прочих текущих активов. Объекты собственности, являющиеся основными активами, в большей степени можно считать уникальными. Обычно они реже продаются и рынки для них менее формализованы и менее эффективны, чем, например, рынок зарегистрированных ценных бумаг.

Кроме того, основные активы менее ликвидны. Исходя из этого, а также учитывая, что имущество такого рода не является распространенным предметом купли-продажи широкой общественности, рыночная стоимость основных активов требует существенного периода времени для адекватного маркетинга и переговоров.

Приносящая доход недвижимость, которая выступает в качестве долгосрочной инвестиции компании-холдинга — пенсионного фонда, трастовой компании или компании с аналогичной формой владения — обычно оценивается на основе индивидуального распределения активов в соответствии с установленной схемой распределения. Совокупная, «портфельная» рыночная стоимость таких активов может быть больше (или, наоборот, меньше), чем сумма значений рыночной стоимости для отдельных компонентов.

Любая оценка стоимости должна рассматриваться в контексте тех задач, ради которых она проводится. Если цель оценки связана с подготовкой финансовой документации, помимо соблюдения всех прочих требований, предъявляемых к отчетам, Оценщик в своем отчете должен пояснить, к какому классу активов отнесен каждый оцениваемый объект.

В исключительных случаях рыночная стоимость может выражаться отрицательной величиной. Такие ситуации включают в себя некоторые случаи владения на основе аренды, специфические специализированные объекты недвижимости, устаревшие объекты недвижимости, сумма затрат на снос которых превышает стоимость земельного участка, некоторые экологически неблагополучные объекты и другие. В некоторых странах наличие в финансовой отчетности отрицательных значений стоимости не предусмотрено.

Все эти замечания следует учитывать для более глубокого понимания и правильного использования понятия рыночной стоимости недвижимости.

**Рыночная стоимость товара**

Цена представляет собой денежное выражение обязательства произвести платеж за проданную (поставленную) продукцию, выполненные работы или оказанные услуги.

Рыночной ценой товара (работы, услуги) признается цена, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных (а при их отсутствии - однородных) товаров (работ, услуг) в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях.

Идентичными признаются товары, имеющие одинаковые характерные для них основные признаки. При определении идентичности товаров учитываются, в частности, их физические характеристики, качество и репутация на рынке, страна происхождения и производитель. Незначительные различия во внешнем виде товаров могут не учитываться.

При определении однородности товаров учитываются, в частности, их качество, наличие товарного знака, репутация на рынке, страна происхождения.

Рыночная цена определяется с учетом обычной при заключении сделок между не взаимозависимыми лицами надбавки к цене или скидки.

В частности, учитываются скидки, вызванные:

* сезонными и иными колебаниями потребительского спроса на товары;
* потерей товарами качества или иных потребительских свойств;
* истечением (приближением даты истечения) сроков годности или реализации товаров;
* реализацией опытных моделей и образцов товаров с целью ознакомления с ними потребителей;
* маркетинговой политикой организации.

Нужно отметить, что данный перечень скидок неисчерпывающий, следовательно, количество скидок, к которым проверяющие органы должны относиться благосклонно, может быть и расширено. Однако в связи с тем что перечень скидок носит общий характер, часто между торговыми организациями и проверяющими органами возникают конфликты, в которых налоговые органы требуют от торговой компании доказать правомерность использования того или иного вида скидки, поскольку в ст. 40 НК РФ перечислены скорее их группы, нежели виды. Например, если организация применяет в своей деятельности скидку в размере, превышающем 20% от уровня рыночных цен на идентичный или аналогичный товар, то при отсутствии у нее маркетинговой политики ей придется доказывать основания ее применения. В частности, если скидка связана с изменением потребительского спроса, то, соответственно, организации потребуется представить в налоговый орган результаты маркетингового исследования, которые действительно подтверждают, что спрос на товары упал, и организация вынуждена снизить на этот товар цену. В качестве доказательства в такой ситуации могут быть использованы данные организации об объеме продаж по этому виду товара за последние несколько месяцев.

При определении рыночных цен принимаются во внимание:

1) Сделки между лицами, не являющимися взаимозависимыми.

При этом сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Взаимозависимыми лицами для целей налогообложения признаются физические лица и (или) организации, отношения между которыми могут оказывать влияние на условия или экономические результаты их деятельности или деятельности представляемых ими лиц;

2) Сделки между взаимозависимыми лицами, но только в тех случаях, когда взаимозависимость этих лиц не повлияла на результаты сделок.

Повлияла ли взаимозависимость лиц, совершающих сделку, на ее результаты, должны доказывать налоговые органы;

3) Информация о заключенных на момент реализации товара или услуги сделках с идентичными (однородными) товарами, работами или услугами в сопоставимых условиях.

Такие сведения могут быть предоставлены в виде документов, содержащих данные об уже совершенных сделках к моменту реализации новых товаров, работ, услуг.

В частности, учитываются следующие разумные условия сделок, которые могут оказывать влияние на цены:

- Количество (объем) поставляемых товаров (например, объем товарной партии).

Так, количество товара, подлежащего передаче покупателю, предусматривается договором купли-продажи в соответствующих единицах измерения или в денежном выражении. Условие о количестве товара может быть согласовано путем установления в договоре порядка его определения. Если договор купли-продажи не позволяет определить количество подлежащего передаче товара, договор не считается заключенным;

- Сроки исполнения обязательств (по договорам поставки товаров, по возмездному оказанию услуг и т.п.).

К примеру, ст. 508 ГК РФ предусматривает следующие периоды поставки товаров по договору поставки: в случае, когда сторонами предусмотрена поставка товаров в течение срока действия договора отдельными партиями и сроки поставки отдельных партий (периоды поставки) не определены, товары должны поставляться равномерными партиями помесячно, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота. Наряду с определением периодов поставки в договоре может быть установлен график поставки товаров (декадный, суточный, часовой и т.п.);

- Условия платежей, обычно применяемые в сделках данного вида.

Например, по договору поставки в соответствии со ст. 516 ГК РФ расчеты за поставляемые товары осуществляются таким образом:

1) покупатель оплачивает поставляемые товары с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных договором поставки. Если соглашением сторон порядок и форма расчетов не определены, то расчеты осуществляются платежными поручениями;

2) если договором поставки предусмотрено, что оплата товаров осуществляется получателем (плательщиком) и последний неосновательно отказался от оплаты либо не оплатил товары в установленный договором срок, поставщик вправе потребовать оплаты поставленных товаров от покупателя;

3) если в договоре поставки предусмотрена поставка товаров отдельными частями, входящими в комплект, оплата товаров покупателем производится после отгрузки (выборки) последней части, входящей в комплект, если иное не установлено договором;

- Иные разумные условия, которые могут оказывать влияние на цены (условия о хранении товара, транспортировке товара, способе его упаковки и пр.).

При этом условия сделок на рынке идентичных (а при их отсутствии - однородных) товаров, работ или услуг признаются сопоставимыми, если различие между такими условиями:

- либо существенно не влияет на цену таких товаров, работ или услуг;

- Либо может быть учтено с помощью поправок.

Рынком товаров (работ, услуг) признается сфера обращения этих товаров (работ, услуг), определяемая исходя из возможности покупателя (продавца) реально и без значительных дополнительных затрат приобрести (реализовать) товар (работу, услугу) на ближайшей по отношению к покупателю (продавцу) территории РФ или за ее пределами.

Иными словами, рынок можно охарактеризовать как сферу совершения возмездных сделок между покупателем и продавцом, результатом которых является реализация товаров (работ, услуг) за денежный эквивалент или другое имущество.

При этом рынок подразумевает реальную возможность любого покупателя в удобный для него момент приобрести нужный товар, заказать нужную работу, получить необходимую услугу без значительных дополнительных затрат, приводящих к существенному увеличению общих расходов (транспортные расходы, расходы на установку, монтаж, охрану и др.) на ближайшей к его месту жительства (месту нахождения) территории РФ или за ее пределами (Постановления ФАС Северо-Западного округа по делу N А56-47926/2008, ФАС Уральского округа N Ф09-6596/09-С2 по делу N А50-443/2009, ФАС Волго-Вятского округа по делу N А11-915/2008-К2-23/8).

При определении рыночных цен используются цены в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях. То есть, сопоставляя рыночные цены, нужно учитывать, что различие в экономических условиях существенно не будет влиять на цену товаров, работ или услуг.

Необходимо сравнивать такие условия сделок, как количество (объем) поставляемых товаров (например, объем товарной партии), сроки исполнения обязательств, условия платежей, обычно применяемые в сделках данного вида (см. Постановления ФАС Западно - Сибирского округа N Ф04/5017-1468/А46-2003, ФАС Северо-Западного округа N А56-23251/04), а также иные условия, влияющие на цены.

На законодательном уровне есть только три способа определения рыночной цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения, которые применяются строго в определенной последовательности:

1) установление рыночных цен путем использования официальных источников информации о рыночных ценах и биржевых котировок;

2) при невозможности определения рыночной цены - цена последующей реализации (перепродажи) покупателем;

3) при невозможности использования цены последующей реализации - затратный способ (как сумма обычных затрат и обычной для данной сферы деятельности прибыли) (Постановление ФАС Северно-Западного округа по делу N А26-4514/2006-211).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Нормативные акты:**
2. ТК ЕАЭС Статья 1. Таможенное регулирование в Евразийском экономическом союзе.
3. ТК ЕАЭС Статья 46. Таможенные платежи.
4. ТК ЕАЭС Статья 47. Таможенные сборы.
5. **Научная и учебная литература:**
6. Баринов В.А. Внешнеэкономическая деятельность. М.: ИНФРА-М, 2016. - С.365
7. Фомичев В.И. Международная торговля. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 465 с
8. Постникова Л.В. О налоговой природе таможенных платежей // Вестн. АлтайГАУ. – 2015. – Т. 88, № 2. – С. 134-137
9. Абрамов В.С. Таможенная стоимость: Учебник / Под ред. Л.А. Бондарь, В.А. Шамахова. —2016 год
10. Таможенный контроль. Учебник / Под общ. ред. В.А. Шамахо- ва.— М., 2016
11. **Материалы Интернета:**
12. Консультант плюс - "Таможенный кодекс Евразийского экономического союза" (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза)

<http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/>

1. Федеральная таможенная служба

<http://customs.ru/>

1. Южное таможенное управление

<http://yutu.customs.ru/index.php?Itemid=70&catid=88:2010-12-23-05-37-37&id=20606:2011-09-18-16-56-07&option=com_content&view=article>

1. Россельхознадзор

<http://fsvps.ru/fsvps/importExport/tsouz/docs.html>