МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБАЗОВАНИЮ

ГОУ ВПО "МАРИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА И БИЗНЕСА

Расчетно-графическая работа

"Расчет экспортной цены на товар"

по дисциплине "Международный менеджмент"

Выполнил: ст. гр. МТ-31

Очеев Р.С.

Проверил: к. э. н., доц. каф. МиБ

Юрьева Н.А.

Йошкар-Ола 2010

Содержание

Конкурентный лист

Определение стоимости танкера

Оценка конкурентоспособности товара

Оценка конкурентоспособности танкера по техническим параметрам

Оценка конкурентоспособности по экономическим параметрам

Расчет интегрального показателя конкурентоспособности

Заключение

Список литературы

## Введение

Как известно, именно цены определяют структуру производства, оказывают влияние на распределение товарной массы, уровень благосостояния населения. Для всех производителей товара вопрос о цене - это вопрос жизни или смерти. Но лишь небольшое количество менеджеров и специалистов уверенно ориентируются в вопросах ценообразования. Ценообразование является наименее понятным, но и наиболее существенным аспектом в отношениях рынка и фирм. Если методика установления цен правильная, ценовая тактика разумна, т.е. ценовая стратегия выбрана верно, то это обеспечит успешную деятельность любого коммерческого предприятия в условиях рыночных отношений.

Как показывает практика, внешний рынок не прощает ошибок, здесь очень трудно завоевать хорошее имя и авторитет, но зато очень легко потерять всё. Лицо любой компании на рынке, определяет правильное установление цен во внешнеторговых операциях, качество её товара, платежеспособность и надёжность при выполнении обязательств.

Целью данной работы является определить цену на российский танкер, следуя методике нахождения цены на международном рынке и оценить его конкурентоспособность. Для этого необходимо:

построить конкурентный лист;

определить стоимость российского танкера;

оценить конкурентоспособность танкера, используя интегральный показатель конкурентоспособности.

## Конкурентный лист

Основные технико-экономические параметры товаров конкурентов и товара, предполагаемого для экспорта, заносят в заранее подготовленную таблицу, которая называется конкурентным листом. Конкурентный лист представлен в таблице 1.

## Определение стоимости танкера

Приведение контрактных цен в сопоставимый вид по коммерческим параметрам представлено в таблице 2. Рассчитав, сопоставимую цену российского танкера по количеству дедвейт, мы нашли контрактную цену данного танкера - 3, 32 млн. долларов. Все характеристики показателей приведены в таблице 2.

Таблица 1

**Конкурентный лист**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № танке-ра | Фирма строитель  (страна) | Судовла-делец | Год заказа | Год сдачи | Контрактная цена, млн. вал. | Условия кредитования | | | | Количество судов в заказе |
| Срок погашения, лет | Аванс,  % | Ставка,  % | Отсрочка 1-го платежа, лет |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 9 | Польша | **Россия** | 2007 | 2008 | **X $** | За наличные | | | | 1 |
| 3 | Юж. Корея | Индия | 2004 | 2005 | 16,5 $ | 6 | 30 | 10 | - | 3 |
| 8 | Бразилия | Бразилия | 2008 | 2009 | 18,0 $ | 10 | 20 | 7 | 2 | 2 |
| 7 | Франция | Франция | 2005 | 2006 | 17 € | 7 | 20 | 8 | - | 1 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Технические характеристики | | | | | | | | | | Примечание |
| Длина, м | Ширина, м | Высота, м | Скорость хода, узл. | Главный двигатель | | | Число экипажа | Уровень автоматизации | Дедвейт, тыс. т. |
| Марка | Мощность, л. с. | Уд. расход топлива, г/лс-ч |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 170,0 | 25,0 | 14,9 | 14,0 | MAN-B&W | 8840 | 134 | 25 | A2 | 29,900 | Комм. предл. |
| 160,0 | 25,9 | 14,8 | 15,0 | MAN-B&W 7L50MC | 10800 | 128 | 25 | A2 | 27,402 | Фирм. прейск. |
| 165,0 | 27,5 | 14,3 | 13,3 | MAN-B&W 7L50MC | 7750 | 133 | 25 | A2 | 30,850 | Фирм. прейск. |
| 165,0 | 27,5 | 15,3 | 14,35 | MAN-B&W  6L67GBE | 11100 | 120 | 18 | A1 | 31,990 | Фирм. прейск. |

Таблица 2

**Приведение контрактных цен в сопоставимый вид по коммерческим параметрам**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № танкера | Цена контр., млн. вал. | Квалютный | Ксерийности | Ккрединого  влияния | Куторгования | Квременной | Цена в соп. виде, млн. долл. | | Ст-ть 1т дедвейта | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | | 9 | |
| 9 | **X $** | 1 | 1 | 1 | 0,9 | 1 | 2,99 | | min=0,0001 | |
| 3 | 16,5 $ | 1 | 0,8 | 0,3 | 0,8 | 0,77 | 3,81 | | 0,0001 | |
| 8 | 18,0 $ | 1 | 0,85 | 0,76 | 0,8 | 1 | 12,88 | | 0,0004 | |
| 7 | 17 € | 1,34 | 1 | 0,2 | 0,8 | 1 | 3,65 | | 0,0001 | |
|  | Табл.1, стр.6.  **Х= 3,32**  **(Цсоп. \*Ксер) / (Ккр\*Куторг) =**  **= (2,99\*1) /**  **(1\*0,9) =3,32** | Евро дороже доллара в 1,34 раза. Данный коэф. нужен, чтобы евро перевести в доллары. | Отражает зависимость цены от количества судов в заказе. То есть это скидки, зависящие от количества судов. | Как условия кредитования влияют на цену.  Если есть отсрочка первого платежа, в данном случае у танкера № 8, то коэффициент рассчитываем по формуле:  0,2+ (0,7343+0,07) \*  \*0,8696\* (1-0,2) = =0,76. | Учитывает источник получения информации. | Приведение цены по времени необходим для перевода цен конкурентов в цены года заказа российского танкера.  Квр= Y года заказа росс. танкера / Y года заказа конкур. | | =Цконтр. \*Квал. \*  \*Кут. \*Квр. \*  \*Ккр. /Ксер. | | Отношение сопоставимой цены на количество дедвейт. | |

## Оценка конкурентоспособности товара

В данном разделе рассмотрим и оценим конкурентоспособность танкера по техническим и экономическим параметрам, а также рассчитаем интегральный показатель конкурентоспособности.

## Оценка конкурентоспособности танкера по техническим параметрам

Оценка конкурентоспособности танкера по техническим параметрам представлена в таблице 3.

Кутил= (ширина\*длина\*высота) /дедвейт, параметр должен уменьшаться.

Скорость хода должна уменьшаться.

Находим q - частный показатель конкурентоспособности рассматриваемого товара (российский танкер) относительно конкурента. Если параметр должен увеличиваться, в нашем случае параметры удельная мощность, скорость хода и уровень автоматизации, то q рассчитываем по формуле 1:

q= ПТ российск. танкера / ПТ конкур.

Если же параметр должен уменьшаться, как в случае с коэффициентом утилизации дедвейта по объему, то q рассчитываем по формуле 2:

q= ПТ конкур. / ПТ росс. танк.

Показатели q1,2,3,4 характеризуют преимущества и недостатки российского танкера относительно конкурента. Преимущества российского танкера можно увидеть в таблице 3, где значение q>1. В случаях где q<1, российский танкер уступает конкурентам.

Параметр a1,2,3; 4 - параметр значимости (весомости). Определяется экспертным путем. В данном случае возьмем:

a1= 0,2; a2= 0,3; a3= 0,3; a4= 0,2. ∑ai=1.

Таблица 3

**Оценка конкурентоспособности танкера по техническим параметрам**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № танкера | Кутил. дедвейта по объему | Скорость хода | Уд. мощность | Уровень автоматизации | q1 | q2 | q3 | q4 | a1\*q1 | a2\*q2 | a3\*q3 | a4\*q4 | Yтп. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 9 | 2,12 | 14,0 | 0,3 | 0,5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0,2 | 0,3 | 0,3 | 0,2 | **1** |
| 3 | 2,24 | 15,0 | 0,4 | 0,5 | 1,06 | 1,93 | 0,75 | 1 | 0,212 | 0,279 | 0,225 | 0,2 | **0,916** |
| 8 | 2,1 | 13,3 | 0,25 | 0,5 | 0,99 | 1,05 | 1,2 | 1 | 0, 198 | 0,315 | 0,36 | 0,2 | **1,073** |
| 7 | 2,17 | 14,35 | 0,35 | 1 | 1,02 | 0,98 | 0,86 | 0,5 | 0, 204 | 0,294 | 0,258 | 0,1 | **1,856** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| K=Vтанк. /дедв.  K→0. | Табл.1,стр.15. | =мощность/  дедвейт | A1-полный автомат (1),  А2=0,5… |

Оценку степени удовлетворения потребности покупателя потребительскими свойствами изделия производят с помощью группового показателя конкурентоспособности по техническим параметрам Yтп.,

Yтп= a1\*q1+a2\*q2+a3\*q3+a4\*q4.

В результате расчета получили, что российское судно имеет преимущество только перед танкером №8, так как Yтп >1. Для наглядного представления построим график (рис.1).

Ур. автом.

Ск. хода

Коэф. утил.

Уд. мощ.

0

2,1

2,12

2,17

2,24

0,5

1

13,3

14,0

14,35

15,0

0,25

0,3

0,35

0,4

Рис. 1. Технические параметры танкеров

*Условные обозначения:*

*танкер №9 (Россия)*

*танкер №3 (Индия)*

*танкер №8 (Бразилия)*

*танкер №7 (Франция)*

## Оценка конкурентоспособности по экономическим параметрам

Оценка конкурентоспособности по экономическим параметрам представлена в таблице 4.

Таблица 4

**Оценка конкурентоспособности по экономическим параметрам**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № танкера | Цсоп. | Уд. расход топлива | Число экипажа | d1 | d2 | d3 | f1\*d1 | f2\*d2 | f3\*d3 | Yэп |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 9 | 2,99 | 134 | 25 | 1 | 1 | 1 | 0,5 | 0,3 | 0,2 | 1 |
| 3 | 3,81 | 128 | 25 | 1,27 | 0,96 | 1 | 0,635 | 0,288 | 0,2 | 1,123 |
| 8 | 12,88 | 133 | 25 | 4,31 | 0,99 | 1 | 2,155 | 0,297 | 0,2 | 2,652 |
| 7 | 3,65 | 120 | 18 | 1,22 | 0,9 | 0,72 | 0,61 | 0,27 | 0,144 | 1,024 |

Поскольку экономические параметры должны снижаться, для повышения конкурентоспособности используется обратная формула для расчета частных показателей конкурентоспособности российского танкера по экономическим параметрам:

d = ПЭ конк. /ПЭ росс., d>1 - преимущество у российского танкера;

d<1 - российский танкер уступает конкуренту.

f1,2,3 - показатели значимости (весомости), ∑=1. Определяется экспертным путем. В данном случае возьмем:

f1= 0,5; f2= 0,3; f3= 0,2.

Расчет группового показателя конкурентоспособности по экономическим параметрам определим с помощью формулы:

Yэп. = d1f1+d2f2+d3f3.

Таким образом, получили, что по экономическим параметрам российский танкер имеет преимущество перед всеми остальными танкерами.

Для наглядного представления построим график, на которых представим российский танкер относительно конкурентов (рис.2).

Рис.2. Экономические параметры танкеров

Числ. экип.

Цена соп.

Уд. расх. топл.

0

2,99

3,65

3,81

12,88

120

128

133

134

18

25

*Условные обозначения:*

*танкер №9 (Россия)*

*танкер №3 (Индия)*

*танкер №8 (Бразилия)*

*танкер №7 (Франция)*

Расчет интегрального показателя конкурентоспособности, учитывая уровень легальности сделок, технические и экономические параметры танкеров, рассчитаем интегральный показатель конкурентоспособности российского танкера (табл. 5).

Таблица 5

**Расчет интегрального показателя конкурентоспособности**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № танкера | Yнп | Yтп | Yэп | Y=Yнп\*Yтп\*Yэп |
| 9 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 3 | 1 | 0,916 | 1,123 | 1,03 |
| 8 | 1 | 1,073 | 2,652 | 2,85 |
| 7 | 1 | 1,856 | 1,024 | 1,9 |

Yнп = 1, если деятельность легальна; Yнп = 0, если деятельность нелегальна, что означает полную потерю конкурентоспособности. В нашем случае вся деятельность легальна.

Рассчитав сводный интегральный показатель конкурентоспособности, получили, что Y>1 у всех танкеров, это значит, что в целом российский танкер имеет преимущества по отношению к данным конкурентам. Следовательно, российский предприниматель может рассчитывать на получение заказа в Индии, Бразилии во Франции.

## Заключение

Выход на внешний рынок требует от предприятия дополнительных усилий. При этом риск в работе увеличивается, и представление о производственных и коммерческих издержках также существенно изменяется.

Цена - это наиболее важный показатель для компании, так как её основная функция состоит в обеспечении выручки от продажи товаров. Помимо этого, цена является фактором, представляющим большое значение для потребителей товара, поэтому она очень важна для установления отношений между компанией и товарным рынком. Решая вопрос об изменении цен, компания должна тщательно изучить вероятные реакции потребителей и конкурентов. Предприятие, планирующие инициативное изменение цен, должно также предвидеть наиболее вероятные реакции поставщиков, дистрибьюторов и государственных учреждений. В случае изменение цен, предпринятого кем-то из конкурентов, оно должно также попытаться понять его намерения и вероятную деятельность действий нововведения. Если предприятие желает быстро реагировать на происходящие изменения, ему следует заранее планировать свои ответные меры на возможные ценовые манёвры конкурентов. Лицо любой компании, фирмы, предприятия на внешнеэкономическом рынке, определяет правильное установление цен во внешнеторговых операциях, качество товаров компании, надежность, платежеспособность. Методика ценообразования установления цен во внешнеэкономической деятельности (на базе мировых цены экспорта и импорта) значительно отличается от той методики, которой руководствуются при определении цен на внутренних рынках. Определение экспортной цены является непростой задачей, так как формирование цены связано с множеством переменных составляющих, различных для отдельных рынков. Предприятиям, которые участвуют во внешнеэкономических связях, необходимы специалисты, которые отлично разбираются в вопросах внешнего рынка и только тогда фирма сможет пережить всевозможные кризисы, получить прибыль и займет высокое положение на внешнем рынке.

## Список литературы

1. Курс Евро к Доллару США. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://cbrf. magazinfo.ru/textual/EURO/USD
2. Рыбалкина В.Е. "Международные экономические отношения" Москва: ЮНИТИ, 2000 г.
3. Суворова А.П. Расчет экспортной цены на товар: Методические указания к выполнению практических занятий / Сост. А.П. Суворова. - Йошкар-Ола: Институт государственной службы и управления при Президенте Республики Марий Эл. 1996. - 48 с.