|  |
| --- |
| **Министерство образования**  **Российской Федерации**  **Вологодский государственный**  **технический университет**  **контрольная работа**  **по ДИСЦИПЛИНЕ "ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ"**  **ПО ТЕМЕ**  **"цЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ЭКСПОРТНУЮ И**  **ИМПОРТНУЮ ПРОДУКЦИЮ"**      **Выполнил:**  **Лазарев М.Д.**  **студент группы ЗМЭ-54**  **шифр 957301124**  **Вологда**  **2000** |

**Содержание**

**Стр.**

|  |  |
| --- | --- |
| **1. Внешняя торговля и цены** | **2** |
| **2. КОНТРАКТНАЯ ЦЕНА И СПОСОБ ЕЕ ФИКСАЦИИ** | **4** |
| **3. РАСЧЕТ ЦЕН НА ЭКСПОРТИРУЕМУЮ ПРОДУКЦИЮ** | **6** |
| **4. ПОПРАВКИ К ЦЕНАМ НА ЭКСПОРТИРУЕМУЮ ПРОДУКЦИЮ** | **8** |
| **5. Валютный курс и цены** | **15** |
| **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**  **ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА** | **16**  **17** |

**1. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ЦЕНЫ**

Международное экономическое разделение труда в последние годы достигло невиданных в истории экономического развития масштабов, а мировая торгов­ля становится господствующим фактором не только экономического, но и по­литического, общественного и культурного развития в мире и определяется в настоящее время все более распространяющимся партнерством в системе внешней торговли. Чем интенсивнее международное экономическое перепле­тение предприятий, стран и экономических сообществ, тем сильнее заинтере­сованность использовать другие страны в качестве потенциальных клиентов, поставщиков или должников. Четкое функционирование мировой экономики является сейчас решающим условием экономического роста и международной активности предприятий во многих странах мира. Внешняя торговля стала важной движущей силой экономического развития в мире.

Страна, участвуя в международной торговле, имеет возможность при дан­ных производственных ресурсах увеличить степень удовлетворения обще­ственных (включая личные) потребностей. Основными источниками повыше­ния эффективности являются следующие.

1. Усиление конкуренции на внутреннем рынке. При запрете на внешнюю тор­говлю производство некоторого товара внутри страны может быть монополизиро­вано одним предприятием. Как известно, стремясь к максимуму прибыли, монопо­лия сокращает выпуск продукции и повышает цену по сравнению с тем, что было бы в условиях совершенной конкуренции. При этом не достигается оптимальная с общественной точки зрения структура выпускаемой продукции. Товаров, выпус­каемых монополистами, производится слишком мало. Открытие внутреннего рын­ка для производителей из других стран уменьшает возможности манипулирова­ния ценами и объемами производства у отечественных производителей.

2. Экономия от расширения масштабов производства. Если бы не было меж­дународной торговли, небольшая страна была бы вынуждена самостоятельно производить все потребляемые ею виды продукции. Но во многих отраслях ми­нимум средних затрат в длительном периоде достигается при объеме произ­водства, который значительно превышает потребности одной страны. Если страна производит все виды продукции, она вынуждена использовать предпри­ятия мощностью ниже оптимальной. Тем самым средние затраты на единицу продукции увеличиваются.

Целесообразно, если небольшая страна будет специализироваться на про­изводстве некоторых видов продукции, при этом использовать предприятия оптимальной мощности, значительную часть этой продукции экспортировать за рубеж, а полученную выручку использовать для импорта товаров, ею не про­изводимых.

3. Международная торговля дает стране возможность получить ресурсы, которыми она не обладает.

4. Международная торговля позволяет использовать принцип «сравнитель­ного преимущества».

Среди специфических черт, которыми обладает международная торговля, выделяются следующие:

• различия в мобильности (способности к перемещению) ресурсов между странами значительно ниже, чем внутри страны;

• наличие разных валют;

• разная финансово-бюджетная политика, порождающая свою собствен­ную систему экспортных субсидий, пошлин и ограничений на импорт;

• разная степень политического вмешательства и контроля, заметно отли­чающаяся по степени и характеру от тех, что применяются в отношении внутренней торговли.

Динамика развития мировой экономики определяется не только экономи­ческим развитием отдельных стран и регионов мира, но и их политическим развитием, общественными структурами и влиянием культурных факторов, которые определяют направление и интенсивность внешнеторговых потоков. Экономический рост, конъюнктурное развитие, налоговая политика и прежде всего политика валютного курса на важнейших мировых рынках становятся факторами, оказывающими все большее влияние на экспортные возможности и другую зарубежную деятельность предприятия.

Цена товара — один из существенных элементов контракта купли-прода­жи. Каждая внешнеторговая сделка должна обязательно содержать в себе ус­ловие о цене, по которой продается товар, или указание способа определения цены этого товара.

Многообразие связей мирового рынка порождает и множество цен в международной торговле. Товар одинакового качества, поставляемый на оди­наковых условиях (фрахтовая база, форма оплаты, срок и объем поставки и т. п.), в одном и том же центре международной торговли имеет различные по уровню цены обычных регулярных коммерческих сделок. Данную множе­ственность цен можно объяснить перечисленными выше группами факторов (структура рынка, проводимая налоговая, бюджетная, таможенная политика и т. п.).

Вопрос о современных мировых ценах является сравнительно простым, ког­да речь идет о сырьевых товарах, в значительной мере однородных и стандарти­зированных. Сложнее решается вопрос о мировых ценах, когда дело касается промышленных изделий вообще, и в особенности машин и оборудования, пред­ставленных на рынках множеством видов с различными качественными и дру­гими характеристиками. Однако и в этой области покупатель, несмотря на раз­нообразные конструктивные особенности предлагаемых ему в различных странах машин и оборудования, сравнивает их цены и путем соответствующе­го анализа приходит к выводу о том, какое оборудование ему больше подходит и обойдется сравнительно дешевле.

**2. КОНТРАКТНАЯ ЦЕНА И СПОСОБ ЕЕ ФИКСАЦИИ**

При установлении цены товара в контракте купли-продажи определяются: еди­ница измерения цены, базис цены, валюта цены, способ фиксации цены и уро­вень цены.

Единица измерения цены. Порядок определения единицы измерения цены зависит от характера товара и от практики, сложившейся в торговле дан­ным товаром на мировом рынке. Цена в контракте может быть установлена за:

• определенную количественную единицу (или за определенное число еди­ниц) товара, указанную в обычно применяемых в торговле данным това­ром единицах измерения (веса, длины, площади, объема, штук, комплек­тов и т. д. или в счетных единицах — сотни, дюжина);

• весовую единицу исходя из базисного содержания основного вещества в товаре (для таких товаров, как руды, концентраты, химикалии и др.);

• весовую единицу в зависимости от колебаний натурного веса, содержа­ния посторонних примесей и влажности. При поставке товара разного качества и ассортимента цена устанавливает­ся за единицу товара каждого вида, сорта, марки в отдельности. Если по одному контракту поставляется большое число разных по качественным характерис­тикам товаров, цены на них, как правило, указываются в спецификациях, со­ставляющих неотъемлемую часть контракта.

При поставках комплектного оборудования цены обычно устанавливаются по позициям на каждую частичную поставку или на отдельные комплектующие части и указываются в приложении к контракту.

Если в основу цены кладется весовая единица, необходимо определить ха­рактер веса (брутто, нетто), или оговорить, включает ли цена стоимость тары и упаковки. Это указание необходимо также в тех случаях, когда цена устанав­ливается за штуку, за комплект.

Базис цены устанавливает, входят ли транспортные, страховые, склад­ские и другие расходы по доставке товара в цену товара.

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

Экспортер, как правило, стремится зафиксировать цену в относительно более устойчивой валюте, а импортер, наоборот, заинтересован в том, чтобы установить цену в валюте, подверженной обесценению (подробнее см. ниже).

Способ фиксации цены. Цена может быть зафиксирована в контракте в момент его заключения или определяться в течение срока его действия или к моменту исполнения контракта. В зависимости от способа фиксации различают следующие виды цен: твердая, подвижная, скользящая, с последующей фиксацией.

При установлении подвижной цены в контракт вносится оговорка, предусматривающая, что если к моменту исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно должна измениться и цена, зафиксированная в контракте. Эта оговорка носит название «оговорки о повышении или снижении цены».

Обычно в контракте оговаривается допустимый минимум отклонения рыночной цены от контрактной (2-5%), в пределах которого пересмотр зафиксированной цены не производится. При установлении подвижной цены в кон­тракте обязательно должен быть оговорен источник, по которому следует су­дить об изменении рыночной цены. Подвижные цены чаще всего устанавлива­ются на промышленные сырьевые и продовольственные товары, поставляемые по долгосрочным контрактам.

Цена с последующей фиксацией устанавливается в процессе исполнения контракта. В контракте в этом случае оговариваются условия фиксации и принцип определения уровня цены.

*Например, цена может устанавливаться по договоренности сторон перед поставкой каждой предусмотренной контрактом партии товара или при долгосрочных поставках перед началом каждого календарного года. Покупателю может быть предоставлено право выбора момента фиксации цены в течение срока исполнения сделки с оговоркой: какими источниками информации о ценах ему следует пользоваться для опреде­ления уровня цены. Так, при сделках на биржевые товары оговаривает­ся, по котировкам какой биржи и по какой рубрике ко**пировального бюл­летеня будет определяться цена, а также срок, в течение которого покупатель обязан уведомить продавца о своем желании зафиксировать цену в контракте. Такие сделки носят название* *«онкольные**».*

Контрактная цена устанавливается на основе изучения конкурентных ма­териалов по данному товару, выбора цены конкурентов на аналогичные товары и внесения необходимых поправок на реальную сопоставимость технического уровня, качества, коммерческих условий сделок и т. п.

Роль экспортеров и импортеров в контрактном ценообразовании неодина­кова, так как они представляют разные интересы. Поэтому у контрагентов внешнеторговой сделки существует различная специфика подхода к определе­нию цены и учету отдельных ценообразующих факторов.

**3. РАСЧЕТ ЦЕН НА ЭКСПОРТИРУЕМУЮ ПРОДУКЦИЮ**

Экспортер определяет цену предложения одним из трех методов: 1) на базе издержек производства; 2) исходя из уровня спроса; 3) ориентируясь на уро­вень цен конкурентов.

Основное преимущество метода установления цен на основе издержек про­изводства заключается в его простоте. Основой определения цены являются базовые издержки на единицу продукции, к которым прибавляется величина, покрывающая неучтенные затраты и включающая прибыль фирмы.

Учет издержек производства осуществляется на основе калькуляции. Фор­мальная схема калькуляции экспортных цен мало отличается от схемы, исполь­зуемой при расчете внутренних цен. Основное отличие экспортной калькуля­ции от внутренней заключается в дополнительных расходах по сбыту, а именно:

• комиссионное вознаграждение продавцов и представителей;

• импортные таможенные расходы в стране покупателя;

• транспортные издержки;

• затраты на финансирование;

• расходы по страхованию товара;

• расходы по упаковке;

• резервы, необходимые для покрытия непредвиденных рисков;

• расходы по составлению контракта, оформлению сертификатов и прочих бумаг.

На практике существуют два основных подхода к использованию данного метода при определении цены:

1) с использованием полных издержек производства;

2) с использованием предельных издержек производства.

Суть первого метода состоит в исчислении совокупности затрат на единицу продукции, то есть полных издержек производства. К полученной сумме сово­купных издержек добавляется процентная надбавка в виде прибыли, которую фирма рассчитывает получить.

При установлении цены товара на основе метода предельных издержек учи­тываются только те затраты, которые имеют непосредственное отношение к его производству.

Согласно методу определения цен с ориентацией на спрос, цена товара оп­ределяется исходя только из спроса на него, то есть из того, сколько покупатель может и хочет заплатить за предлагаемый товар. Производственные затраты рассматриваются в этом случае как ограничительный фактор, который показы­вает, может ли товар продаваться по установленной цене с запланированной прибылью или нет.

Данный метод успешно используется при условии наличия на рынке взаи­мозаменяемых товаров, позволяющих покупателю сравнивать аналогичные товары между собой и делать для себя выводы о них. Применение данного мето­да при определении цен на экспортную продукцию вряд ли оправдано, посколь­ку спрос в данном случае есть лишь число заключенных контрактов. Ни у про­давцов, ни у покупателей нет в этом случае возможности сравнивать между собой различные типы изделий, поскольку конкретные, четко обусловленные качественные характеристики этих изделий уже оговорены в контракте, где зафиксирована и соответствующая этому изделию цена.

Помимо действующих на рынке факторов спроса фирма должна также при­нимать во внимание и действия конкурентов.

Расчет экспортных цен по методу с ориентацией на уровень конкуренции производится следующим образом:

• из имеющейся базы данных делают выборку наиболее свежих сведений о ценах на товары конкурентов, аналогичные (сопоставимые) тем, кото­рые мы желаем экспортировать;

• заносят в заранее приготовленную таблицу основные технико-экономи­ческие показатели того и другого товара, включая условия поставки и цены;

• с помощью поправок цену Экспортируемого товара приводят к условиям

реализации на выбранном рынке;

Поскольку конкурирующих товаров несколько, получают усредненную цену относительно всех упомянутых товаров. Эта цена и является базой для перего­воров с покупателями.

**4. ПОПРАВКИ К ЦЕНАМ НА ЭКСПОРТИРУЕМУЮ ПРОДУКЦИЮ**

**Поправка на условия продажи** (оптом и в розницу). В случае приобрете­ния товара оптом фирма-поставщик обычно предоставляет значительные скид­ки для импортера. Поэтому если конкурентный материал относится к сделке, где в качестве покупателя выступает оптовый торговец (например, крупное внешнеторговое объединение), а расчет цены ведется для контракта, который заключает импортер, приобретающий данный товар непосредственно для эксплуатации, а не для дальнейшей реализации на рынке (то есть относи­тельно небольшое его количество), то необходимо сделать поправку на размер оптовой скидки к цене конкурентного материала (и наоборот, в случае, если рассчитывается цена товара, закупаемого оптом, а имеется конкурентный ма­териал на розничную цену).

**Поправка на снижение издержек производства и рост производи­тельности труда.** При увеличении объема поставки, как правило, уменьшают­ся издержки производства и растет производительность труда у фирмы-постав­щика. Импортер должен обязательно учитывать этот факт при расчете цены. Проведение данной поправки осуществляется следующим образом:

• цена продукции раскладывается на составные части: А — доля в цене материальных затрат; В — доля в цене трудовых затрат; С — неизменная часть цены (прибыль, накладные расходы и т. д.);

• вводятся поправочные коэффициенты: член А будет включать поправоч­ный коэффициент К1, который является частным от деления издержек производства поставщика при единичной закупке на издержки произ­водства поставщика при большом объеме партии импортируемой про­дукции; член В будет включать поправочный коэффициент К2, который является частным от деления производительности труда рабочего (вы­пуска продукции) при единичной закупке на производительность труда при увеличении размера импортируемой партии. Поправка на серийность. Объективной предпосылкой применения ски­док на серийность является снижение издержек производства на единицу вы­пускаемой продукции у поставщика при повышении объема производства. Данная поправка может применяться в двух случаях:

• если импортер увеличивает объем закупки продукции у фирмы произво­дителя и вследствие этого данный товар становится серийной продукци­ей для этой фирмы;

• если имеется конкурентный материал-контракт, заключенный с постав­щиком, для которого предмет контракта является серийной продукцией, а расчет цены ведется для импортной сделки, где в качестве поставщика выступает производитель, выпускающий аналогичную продукцию как единичную или мелкосерийную. Рассмотрим практическое применение данной поправки. Цена единичной машины может быть представлена следующим образом:

Цед=С+И+Н,

где С — стоимость проектирования и изготовления оснастки;

И — издержки производства; Н — неизменная часть цены (прибыль, амортизация, накладные расходы).

При серийном производстве стоимость проектирования будет распростра­няться на всю партию, а издержки производства за счет роста производитель­ности труда и экономии сырья будут снижаться.

Таким образом, цена оборудования с поправкой на серийность может быть представлена следующим образом;

Цпс =+(К1 хМхИ)+(К2 хРхИ)+Н,



где: n — число машин в серии; М — доля стоимости материалов в издержках производства; Р — доля затрат на рабочую силу в издержках производства; К1 — коэффициент, учитывающий изменение средней стоимости затрат на материалы за счет серийности заказа; К2 — коэффициент, учитывающий снижение трудовых затрат за счет се­рийности заказа.

Скидка с цены за счет серийности заказа может достигать 10%.

**Поправка на комплектацию.** При расчете цен на комплектное оборудова­ние, закупаемое у фирмы — генерального поставщика, можно вводить обосно­ванную поправку на комплектацию в зависимости от числа и происхождения фирм-субпоставщиков, объема и суммы поставок по контракту.

Данная поправка определяется следующим образом: из цены, имеющейся в конкурентном материале, вычитаются цены тех комплектующих изделий, ко­торые импортер рассчитывает получить иным путем (например, от отечествен­ного производителя) либо в которых он не нуждается.

Если в комплекте поставки товара по конкретному материалу отсутствуют какие-либо изделия, а импортер желает, чтобы они были поставлены, то цены этих изделий прибавляют к цене конкурентного материала.

Кроме вышеперечисленных поправок приведение по количественному при­знаку включает также введение специальных скидок продавцов за большие за­купки их товаров. Продавцы заинтересованы в расширении продаж и предо­ставляют покупателям дополнительные скидки за большие объемы заказов. Размеры снижения цен и дополнительных скидок зависят от конъюнктуры рын­ка, видов товаров и объема заказов. Их величины определяются на основании знания специфики производства и опыта коммерческой работы с данной фир­мой-поставщиком.

**Поправки на валюту предстоящей сделки.** Расчеты цен, выполняемые в ходе работы над импортным контрактом, проводятся следующим образом:

1. Цены товара по конкурентным материалам в иностранной валюте пере­считываются на единицу измерения товара в соответствии с исходными усло­виями рассчитываемой цены.

2. Затем цены товаров по конкурентным предложениям, контрактам и дру­гим материалам в иностранной валюте переводятся в рубли по курсу Централь­ного банка России на дату расчета или, что будет правильнее, на даты конку­рентных материалов с учетом изменения курса этих валют к рублю за период от дат конкурентных материалов до даты проведения расчета цены.

Часто расчет внешнеторговых цен ведется в инвалютных рублях для того, чтобы было проще пересчитывать цены предложений и контрактов в различные валюты будущих сделок. Пересчет ведется по курсу рубля к валюте конкурент­ного материала на момент его действия. Этим моментом для различных видов конкурентного материала будет:

• для коммерческого предложения — дата предложения, продленная на указанный в нем срок поставки товара;

• для контрактов с фиксированной ценой — дата поставки;

• для контрактов со скользящей ценой — дата подписания. Курс пересчета валюты цены в валюту платежа равен текущему рыночному курсу на день платежа или предшествующий.

На товары, импортируемые из развитых капиталистических стран, цены устанавливаются в местной валюте страны-поставщика, а из развивающихся стран — в валюте третьей страны. При импорте из стран, валюта которых име­ет тенденцию к росту (Германия, Швейцария, Япония), выгоднее фиксировать цены в американских долларах, а платить — в национальной валюте этих стран.

Импортер заинтересован в том, чтобы цена в пересчете на национальную валюту была как можно ниже, экспортер же делает все возможное, чтобы оста­вить ее на более высоком уровне. Следовательно, импортер предпочтет ту ва­люту, курс которой, по его мнению, со дня подписания контракта до момента платежа будет падать.

**Поправка на срок предстоящей сделки.** Внесение подобных поправок происходит в целях учета изменения цен, инфляции, изменения курса валют и т. д. в тех случаях, когда не хватает современных конкурентных материалов и привлекаются аналоги за предыдущие годы.

Данные поправки имеют целью привести цены предложений, относящихся к разным датам, к их уровню на период расчета цены предстоящей сделки. Это приведение осуществляется путем сравнения цен предложений на сопостави­мое оборудование за ряд лет с помощью индекса или другого аналогичного по­казателя. Данные индексы публикуются в официальной печати за границей. Для машин и оборудования чаще всего используются индексы промышленно развитых капиталистических стран. Приведение цен осуществляется по формуле:

Р1 =Ро х х Квал,



где Р1 — расчетная (приведенная) цена сделки; Р0 — цена конкурентного материала; J1 — предполагаемый индекс цен на срок предстоящей сделки; J2 — индекс цен на дату конкурентного материала, то есть на предложен­ный инофирмой срок поставки; Квал — коэффициент, показывающий изменение курса валют за период от даты конкурентного материала до даты проведения импортной сделки.

Кроме этой поправки приведение к сроку предстоящей сделки должно вклю­чать также и поправку на инфляцию, которая применяется в тех случаях, когда в качестве конкурентного материала используется абсолютно идентичный контракт с тем же поставщиком, но заключенный несколько ранее.

Данная поправка вносится в виде коэффициента, который равен величине среднегодовых темпов инфляции в стране поставщика, возведенной в степень, равную количеству лет от предшествующей сделки до предполагаемой. Цена, указанная в конкурентном материале, умножается на этот коэффициент.

**Поправки на условия платежа.** Условия платежа играют важную роль при установлении цены на ввозимую продукцию. Цена предполагаемой импорт­ной сделки может значительно колебаться в зависимости от различных усло­вий платежа. Приведение по условиям платежа проводится в следующих ситуациях:

• когда рассматриваемый контракт предполагает одни условия платежа, а конкурентные материалы, используемые при расчете цены, содержат иные платежные обязательства и необходимо скорректировать рассчи­тываемую цену соответствующим образом;

• когда импортер располагает несколькими коммерческими предложения­ми и ему необходимо выбрать поставщика с максимально выгодными ус­ловиями платежа. В данном случае цены, зафиксированные в предложе­ниях фирм-производителей, приводятся к сопоставимому уровню путем корректировки на различные условия платежа;

• когда фирма-поставщик предлагает импортеру несколько вариантов осу­ществления платежей за приобретаемое оборудование и он должен вы­брать самый эффективный из них.

Приведение цен по условиям платежа (по кредитным условиям) учитывает в цене те преимущества, которые получает импортер при покупке в кредит по сравнению с платежами за поставленный товар наличными (аккредитив, чек, инкассо). Поэтому методически целесообразно цены всех конкурентов, предо­ставивших кредиты покупателям, привести к платежам наличными.

Цена товара при платеже наличными ниже, чем при кредите, на величину банковского процента кредитуемой части цены и на скрытые в кредитной кон­трактной цене затраты продавца, которые он несет в связи с кредитом (его страхование и т. д.).

Влияние кредитных отношений на цену экспортируемого товара проявляет­ся следующим образом:

1. Если мы покупаем товар за наличные, то цена товара должна быть умень­шена на скрытую часть стоимости кредита, то есть на ту часть, которая остает­ся неучтенной в процентах годовых, взимаемых поставщиком с импортера.

2. Если товар импортируется на условиях кредита, то цена товара должна быть увеличена на скрытую часть стоимости кредита. Скрытая часть кредита, которая включается поставщиком в контрактную цену, состоит из следующих элементов:

• дополнительные расходы фирмы-поставщика, связанные с получением кредита в банке и вытекающие из разницы между ставкой, уплаченной фирмой-поставщиком банку за пользование кредитом, и процентами, взимаемыми поставщиком с импортера;

• стоимость страхования кредита в государственной и частной страховых организациях;

• прочие расходы по получению кредита фирмой поставщиком. Приведение цены по кредитным условиям осуществляется подсчетом коэф­фициентов кредитного влияния (Ккр ), экономическая сущность которых состоит в том, что конкурентная цена (Цконк), умноженная на Ккр , соответству­ет уровню цены при расчетах наличными (Цнал):

Цнал =Цконк х Кр

Чем короче срок кредита, тем меньше разница между кредитными ставками банков и годовыми процентами по предоставленному коммерческому кредиту, тем ближе величина Ккр к единице.

Таким образом, чтобы привести цены конкурентов, предоставивших креди­ты покупателям, к платежу наличными, эти цены следует уменьшить на вели­чину Ккр.

Общая формула для определения коэффициентов кредитного влияния сле­дующая:

Ккр=Ан (1+в)ан +В(1+в) ам х



где Ан — доля очередного платежа в общей сумме контракта, предусмотрен­ная его условиями; в — средняя величина банковского процента для заемщиков, спрогнозированная на период кредита по предстоящему импортному контракту или действовавшая во время кредита, предоставленного конкурентами; ан — разница в годах между датой приведения цены, которой является момент поставки товара, и датой очередного платежа; В — доля кредитуемой части общей суммы контракта, то есть общей сум­мы за вычетом авансовых и других предшествующих платежей; ам — льготный срок отсрочки начала погашения кредита от даты заверше­ния поставки товара в годах; Р — годовой процент, взимаемый с покупателя за предоставленный товар­ный кредит В.

Множитель Д рассчитывается по следующей формуле:

Д=,



Где A=(1+B) t

t — время в годах на погашение кредита В.

Поправку на условия платежа вводят, если в конкурентном материале ука­зана рассрочка платежа на срок более 12 месяцев.

Более длинные сроки платежа предполагают более высокую цену, немед­ленный платеж обусловливает некоторое снижение цены. Но вариант коммер­ческого предложения с более низкой ценой не всегда может быть предпочти­тельнее, особенно в условиях отсутствия наличности.

Если же импортер все же выбирает контракт с немедленной оплатой (а для российских импортеров иного сейчас и не предлагают, только предоплата), то в данном случае цена должна быть меньше, чем цена в предложении с более длинными сроками платежа, на сумму процентов, которые импортер должен уплатить за кредит, взятый им для осуществления немедленной оплаты.

Кредитные отношения при осуществлении внешнеторговых операций явля­ются взаимными — как поставщик может кредитовать импортера (рассрочка), так и покупатель поставщика (аванс). Однако для российских импортеров в настоящее время данное утверждение не является правомочным, поскольку поставщики им не верят и поэтому кредиты и рассрочки не дают, предпочитая предоплату, а российским покупателям кредитовать зарубежных поставщиков нечем. Но учитывать данную поправку все-таки необходимо.

В зависимости от того, какой вид кредитных отношений мы имеем (рассроч­ку или аванс), определяется знак (плюс или минус) кредитной составляющей, размер которой зависит от величины предоставленной в кредит суммы, срока кредитования и процентной ставки.

Если импортер кредитует поставщика (предоставляет ему аванс), то аван­совая цена должна быть ниже цены, которая была бы без аванса. Поправка на аванс рассчитывается следующим образом:

Па=Кб,



где Кб — величина банковского процента при кредитовании для данной страны; а1 ..., an— авансовые платежи в размерах от базисной цены; 1,..., n— сроки авансирования в месяцах.

**Поправка на дополнительные условия контракта** — это корректиров­ка рассчитываемой цены импортного контракта на величину добавленных или недостающих составляющих контракта, которые входят в состав цены, по срав­нению с конкурентным материалом. В группу таких составляющих можно от­нести следующие элементы цены, не являющиеся основными:

• стоимость обучения специалистов, направляемых импортером на ста­жировку в фирму-поставщика;

• стоимость услуг посредника, если сделка проводится через него. В таком случае цена уменьшается или увеличивается на 3-5%, которые были выплачены в качестве комиссионного вознаграждения;

• стоимость дополнительных гарантий фирмы-поставщика. Если сроки гарантий, указанные в конкурентном материале, превышают обычную длительность гарантий по сделкам подобного рода, то в рассчитываемую цену вносятся поправки со знаком «минус». И наоборот, если в импорт­ном контракте, цена которого рассчитывается, зафиксированы более длинные сроки гарантий, а конкурентный материал представляет инфор­мацию об обычных гарантиях, то в рассчитываемую импортную цену вно­сятся поправки со знаком «плюс».

**Поправки на** **уторговывание.** Поправка на уторговывание — это скидка с первоначальной цены предложения, которая бывает, как правило, завышена. Она определяется субъективно исходя из практики работы с данной фирмой-поставщиком и на основе экспертных оценок и поэтому вносится в последнюю очередь.

Объективными факторами, влияющими на размеры скидок при уторговывании, являются: конъюнктура рынка товара; степень освоенности поставщиком производства импортируемого изделия; степень монополизации производства; финансовое положение фирмы-поставщика; отношения между продавцом и покупателем; экономическая и внутриполитическая обстановка в стране про­давца.

Поправка на уторговывание вводится в том случае, если в качестве конку­рентного материала используется ценовая информация, не являющаяся твердо установленной (цены коммерческих предложений).

Величина скидки зависит от наличия информации. Если соответствующей информации о работе данной фирмы нет, то поправка принимается в размере 10-15% от первоначальной цены, указанной в коммерческом предложении. Если в основе расчета лежит цена на оборудование, взятая из прейскуранта фирмы-поставщика, то скидка на уторговывание может превысить 50%. В сред­нем размер поправки на уторговывание колеблется в пределах 15-30% от пер­воначальной цены.

**Поправки на разницу в тех****нико-экономических параметрах.** Техни­ко-экономические сопоставление продукции функционально однородной, но предлагаемой разными фирмами-поставщиками, сводится к сопоставлению основных характеристик товара, цена которого рассчитывается, с характерис­тиками товаров ведущих в этой области производителей или с характеристи­ками товаров-конкурентов. Суммарная величина поправок на разницу в техни­ко-экономических параметрах импортируемой продукции по сравнению с конкурентными материалами не должна превышать 30-40%.

Технико-экономические сопоставления могут производиться различными методами, основными из которых являются следующие: метод прямого сопо­ставления; параметрические методы и методы обоснования цен импортируе­мых товаров на основе оценки их конкурентоспособности.

Кроме вышеперечисленных поправок, при расчете цен при внешнеторговых операциях необходимо учитывать курс как национальной валюты, так и валют иностранных государств.

**5. Валютный курс и цены**

Цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты, называется валютным курсом.

Валютная котировка — способ определения валютного курса — может быть прямой, когда курс единицы национальной валюты выражается определенным количеством единиц иностранной валюты, и косвенной — в обратном случае. По временному горизонту валютные курсы делятся на слот-курс, по которому валюты обмениваются друг на друга в течение не более двух рабочих дней с момента соглашения о котировке курса, и форвардный курс, по которому обме­ниваются валюты в определенный момент в будущем. Для выяснения реальных тенденций движения валютного курса используются его расчетные виды: но­минальный — текущая валютная котировка, реальный — номинальный курс, пересчитанный с учетом инфляции, номинальный эффективный — индекс ва­лютного курса по отношению к валютам стран торговых партнеров и реальный эффективный — номинальный эффективный курс с поправкой на изменение уровней цен. В рамках отдельных государств может действовать единый валютный курс или существовать множество валютных курсов, когда исполь­зуются различные курсы в зависимости от видов валютных операций и их учас­тников. По степени жесткости определения валютные курсы делятся на фиксированные, предусматривающие жестко установленное соотношение между валютами; ограниченно гибкие курсы, предполагающие возможность плава­ния курса в определенных пределах, и плавающие под воздействием спроса и предложения. Гибридными видами валютного курса, сочетающими элементы фиксированных и плавающих курсов, являются валютный коридор, ползущая фиксация и управляемое плавание.

Иностранная валюта, как и любой другой товар, имеет цену, которая уста­навливается на валютном рынке под воздействием спроса и предложения. Спрос на нее возникает в основном в силу необходимости оплачивать импорт­ные товары, приобретать иностранные ценные бумаги и другие активы, а ее предложение — из-за получения доходов от экспорта, а также приобретения иностранцами национальных ценных бумаг и прочих активов.

Под воздействием спроса и предложения валютный курс изменяется. При режиме плавающего (фиксированного) валютного курса снижение курса наци­ональной валюты называется ее обесценением (девальвацией), а повыше­ние — подорожанием (ревальвацией). При этом изменение плавающего курса происходит автоматически, а фиксированного — по решению государствен­ных органов.

Падение курса национальной валюты приводит к снижению цен нацио­нальных товаров на мировом рынке, выраженных в иностранной валюте, что способствует росту экспорта, который в результате становится более конку­рентоспособным. В то же время цены на иностранные товары, выраженные в национальной валюте, становятся выше, в результате чего их импорт сокраща­ется. В результате падения курса национальной валюты деноминированные в ней национальные активы и ценные бумаги дешевеют и становятся более при­влекательными для иностранных инвесторов, что приводит к увеличению при­тока капитала из-за рубежа.

Рост курса национальной валюты приводит к росту цен национальных това­ров на мировом рынке, выраженных в иностранной валюте, что приводит к сокращению их экспорта, который в результате становится менее конкуренто­способным. При этом цены на иностранные товары, выраженные в националь­ной валюте, снижаются, в результате чего их импорт увеличивается. Увеличи­вается также экспорт капитала.

**Заключение**

Таким образом, ценообразование на экспортную продукцию является многогранным процессом, в результате которого определяется конкретная цена на товар, работы или услуги. В связи с активным развитием внешнеэкономической деятельности отечественными товаропроизводителями умение определять цены на свои товары, поставляемые на экспорт, является наиболее значимой задачей для них. Необходимость работы в этом направлении должно позволить выявить как негативные, так положительные тенденции в ценообразовании на экспортную продукцию.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Золотогоров В.Г. Энциклопедический словарь по экономике. Минск: Полымя, 1997
2. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент - Спб: Питер, 1999
3. Уткин Э.А. Цены. Ценообразование - М: Экмос, 1997
4. Цены и ценообразование / под ред. проф. В.Е. Есипова - Спб: Петер, 1999
5. Экономика предприятия // под ред. проф. О.И. Волкова - М:Инфра-М, 1998