

Внешнеторговые цены



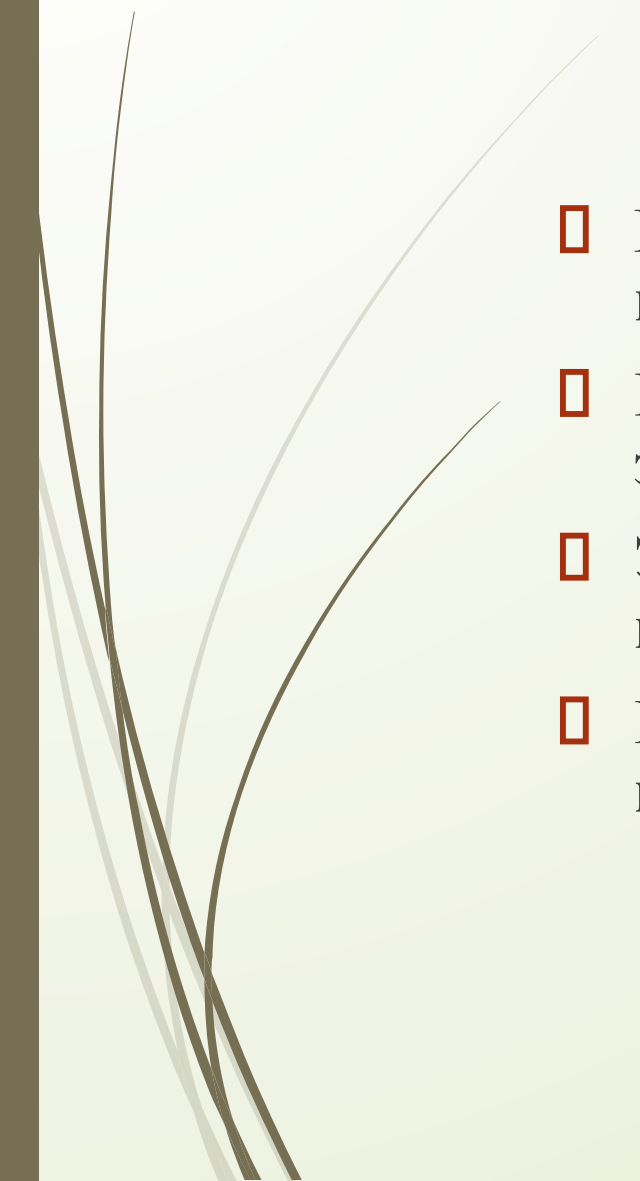


Особенности внешней торговли

- Мобильность (способность к перемещению ресурсов) между странами ниже, чем внутри страны
 - наличие разных валют
 - Различия в финансовой политике (в части регулирования экспорта и импорта)
 - Различная степень политического вмешательства и контроля, отличная от инструментов контроля внутренней торговли
- 



ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ

- **Импорт** - приобретение товаров у иностранного продавца, с ввозом его в страну назначения
 - **Реимпорт** - приобретение за границей ранее экспортированных товаров, не подвергшихся переработке
 - **Экспорт** - реализация товаров иностранному покупателю, с вывозом их за границу страны экспортера
 - **Реэкспорт** - реализация за границу государства ранее импортированных иностранных товаров без их переработки
- 



Классификация внешнеторговых контрактов

Характер поставки

Объект сделки

Форма оплаты

**Направленность
контракта**

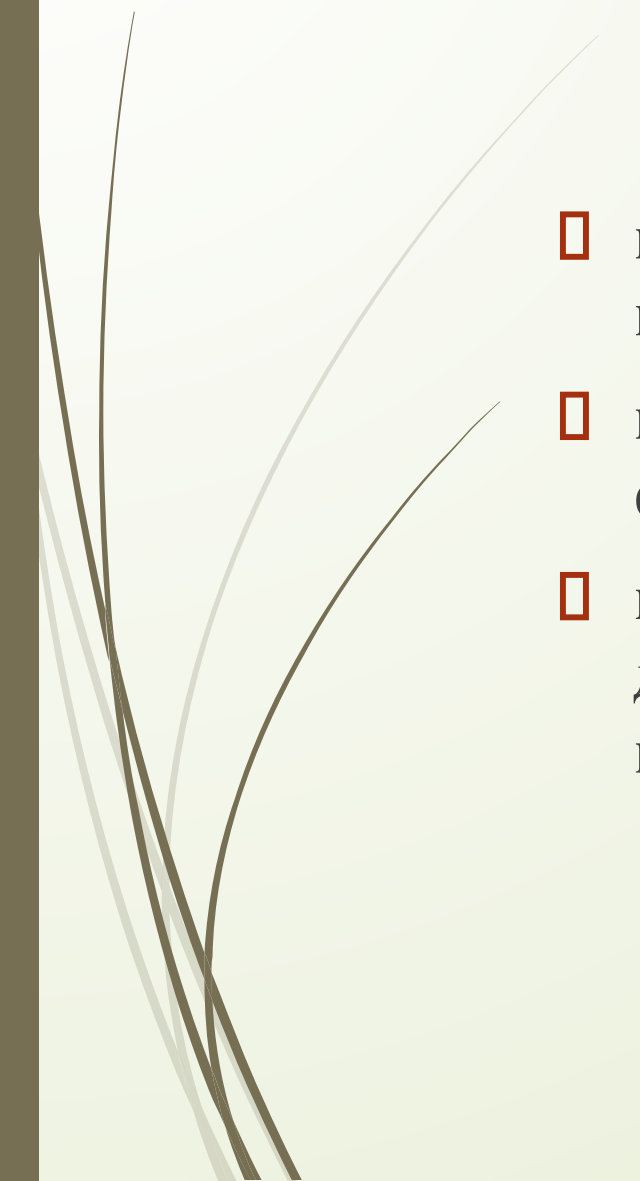


В зависимости от характера поставки:

- контракт с разовой поставкой товара, после исполнения которого юридические отношения между сторонами сделки прекращаются;**
 - контракт с периодической регулярной поставкой товара от продавца к покупателю в течение определенного срока**
 - долгосрочные соглашения о поставках;**
- 

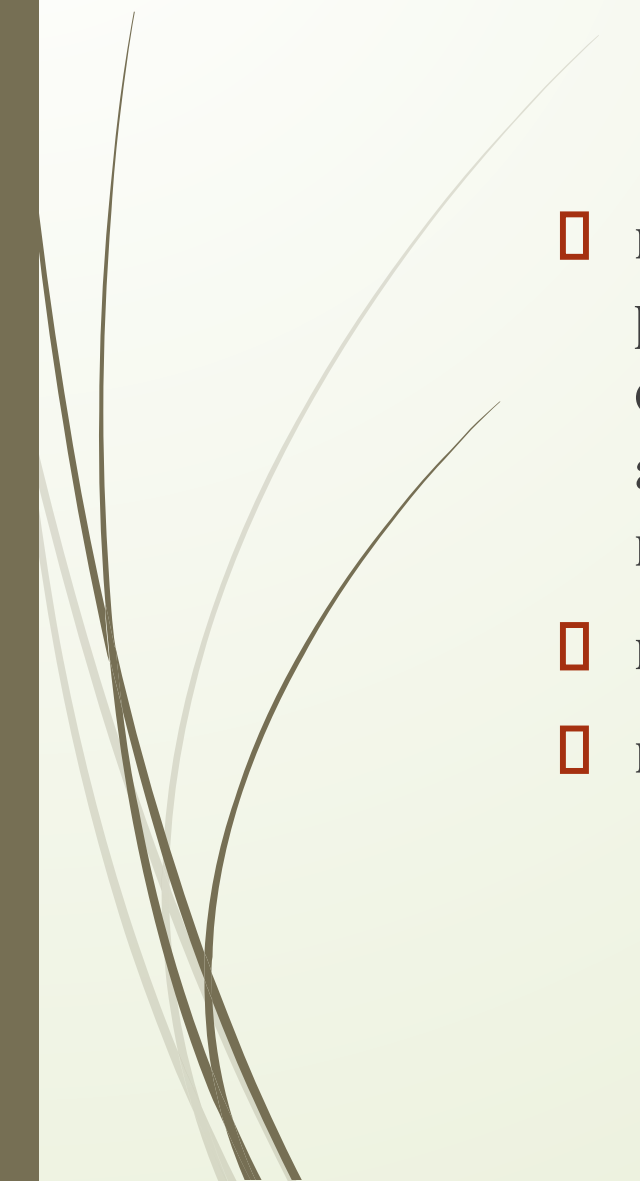


В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОБЪЕКТА СДЕЛКИ:

- контракты купли-продажи товаров в материально-вещественной форме;**
 - контракты купли-продажи услуг (посреднические, фьючерсные, транспортные, консультативные);**
 - контракты купли-продажи результатов творческой деятельности (продажа лицензий, обычно сопровождающая экспорт оборудования и технологий);**
- 



В зависимости от формы оплаты:

- контракты с оплатой в денежной форме предусматривают расчеты в определенной валюте с использованием обусловленных в контракте форм расчета (инкассо, аккредитив, чек, вексель) и способов платежа (оплата наличными, авансовый платеж, оплата в кредит);**
 - контракты с оплатой в товарной форме;**
 - контракты с оплатой в смешанной форме;**
- 



В зависимости от направленности:

-  **Экспортные контракты**
 -  **Импортные контракты**
- 



Содержание контракта купли-продажи:

Предмет контракта

- Обязательства продавца по продаже, а покупателя о покупке**
- Коммерческое наименование и характеристика товара, включая ссылки на стандарты на продукцию**
- Количество товара, единицы измерения**
- Условия поставки в терминах Инкотермс—2010 с указанием пункта отправления или назначения товара**



Содержание контракта купли-продажи:

Цена и общая сумма контракта

- Цена за единицу товара**
- Общая сумма контракта**
- Базис поставки и валюта цены**
- Порядок формирования цены на каждую партию товара в валюте платежа за единицу товара**



Содержание контракта купли-продажи:

Сроки поставки

-  **Дата поставки**
 -  **Период времени поставки**
 -  **График поставок**
- 



Содержание контракта купли-продажи: условия платежа

- Условия формы оплаты (безналичный банковский перевод, аккредитив, инкассо, вексель и др.)
- Валюта платежа
- Валютная оговорка (курс валюты платежа)
- Документы, передаваемые продавцом покупателю для подтверждения факта отгрузки, стоимости и номенклатуры отгруженных товаров
- Оплата банковских расходов
- Конкретные сроки получения денежных средств за товары, работы, услуги
- Наименование и почтовые адреса банков сторон, номера счетов, платежные реквизиты



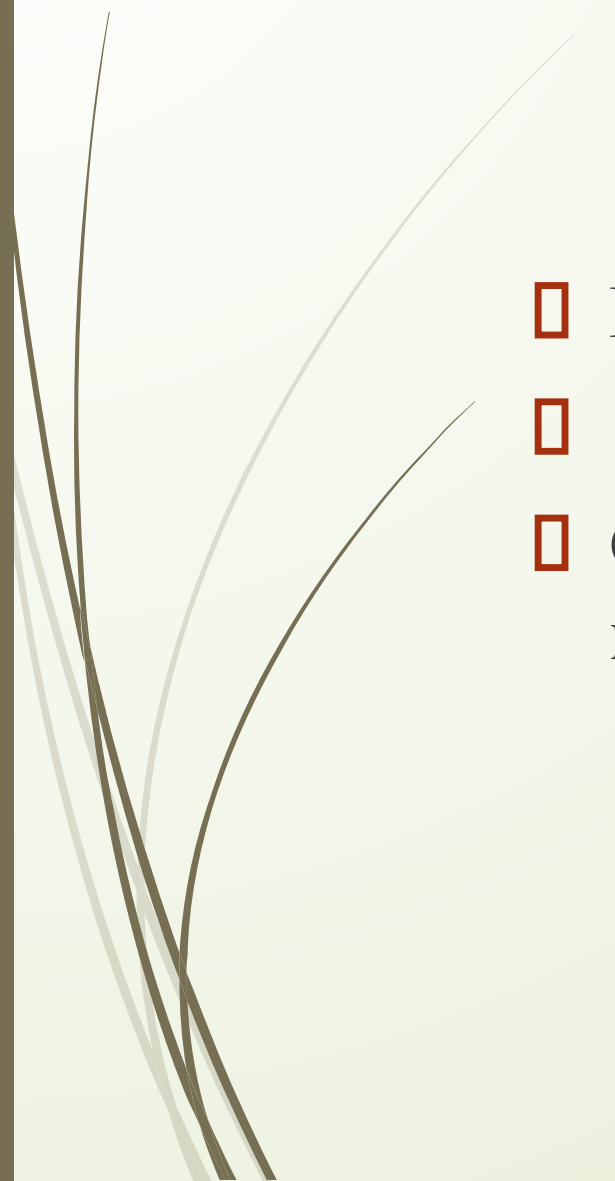
Содержание контракта купли-продажи:

Страна происхождения товара

- Происхождение должно быть подтверждено сертификатом происхождения, выданным Торговой палатой страны продавца**
- 

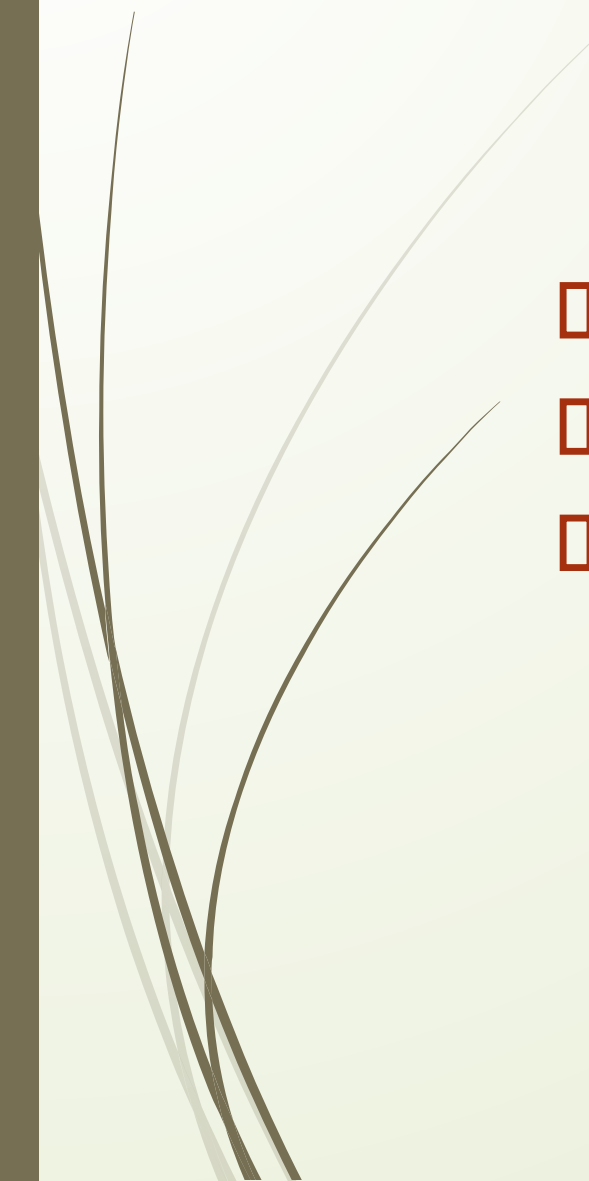


Содержание контракта купли-продажи: Документы

- ❑ Перечень сопроводительных документов**
 - ❑ Порядок и сроки их оформления**
 - ❑ Обязанность продавца о направлении покупателю на проверку сопроводительных документов**
- 



Содержание контракта купли-продажи: качество товара

- Сертификаты качества**
 - Условия замены дефектного товара**
 - Урегулирование претензий**
- 

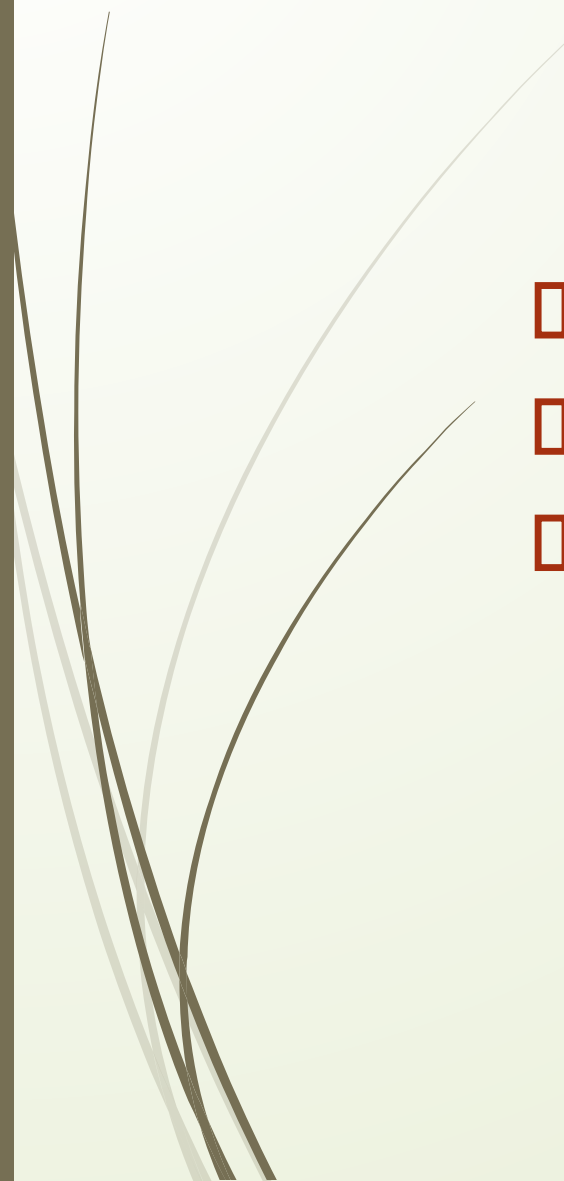


Содержание контракта купли-продажи: упаковка и маркировка

-  **Требования к упаковке**
 -  **Требования к маркировке**
- 



Содержание контракта купли-продажи: отгрузка и транспортировка

- ☐ **Расходы по отгрузке**
 - ☐ **Расходы по оплате таможенных пошлин**
 - ☐ **Расходы по транспортировке**
- 

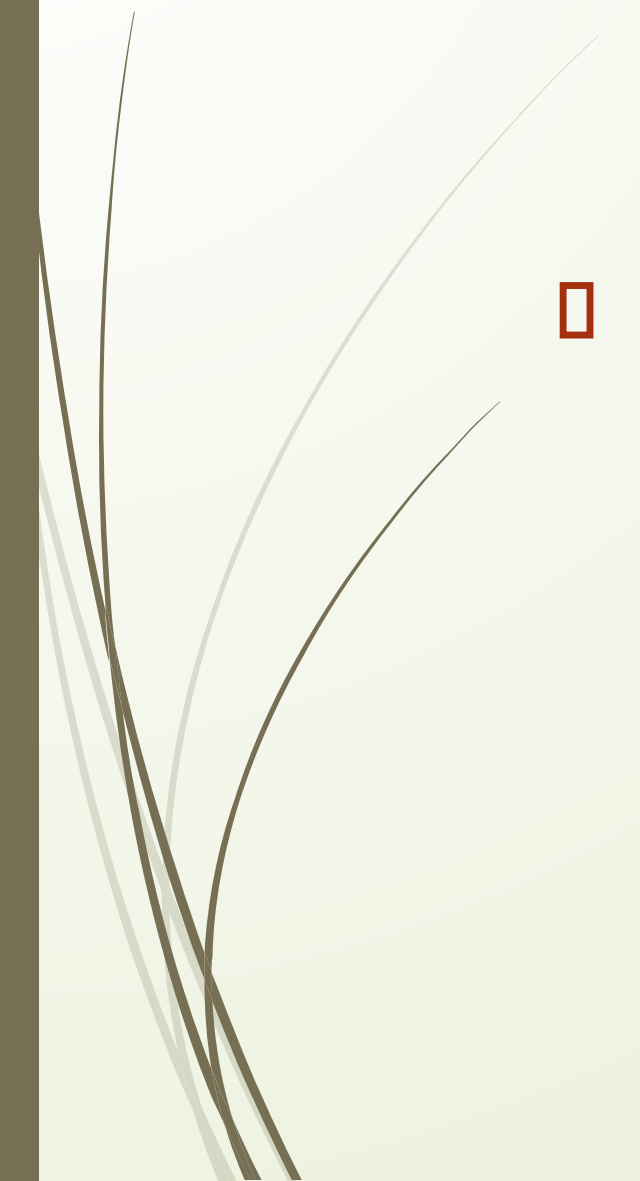


Содержание контракта купли-продажи: информация об отгрузке товара

-  **Продавец информирует покупателя о готовности к отгрузке товара**
- 

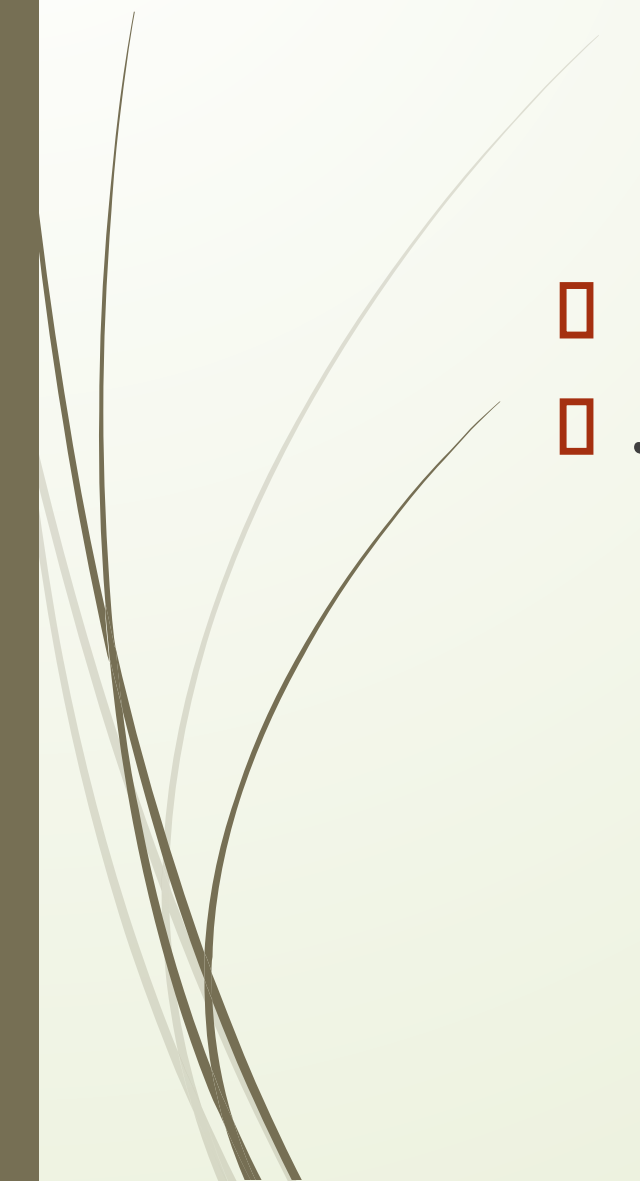


Содержание контракта купли-продажи: поставка товара

-  **Условия и место сдачи и приемки товара**
- 

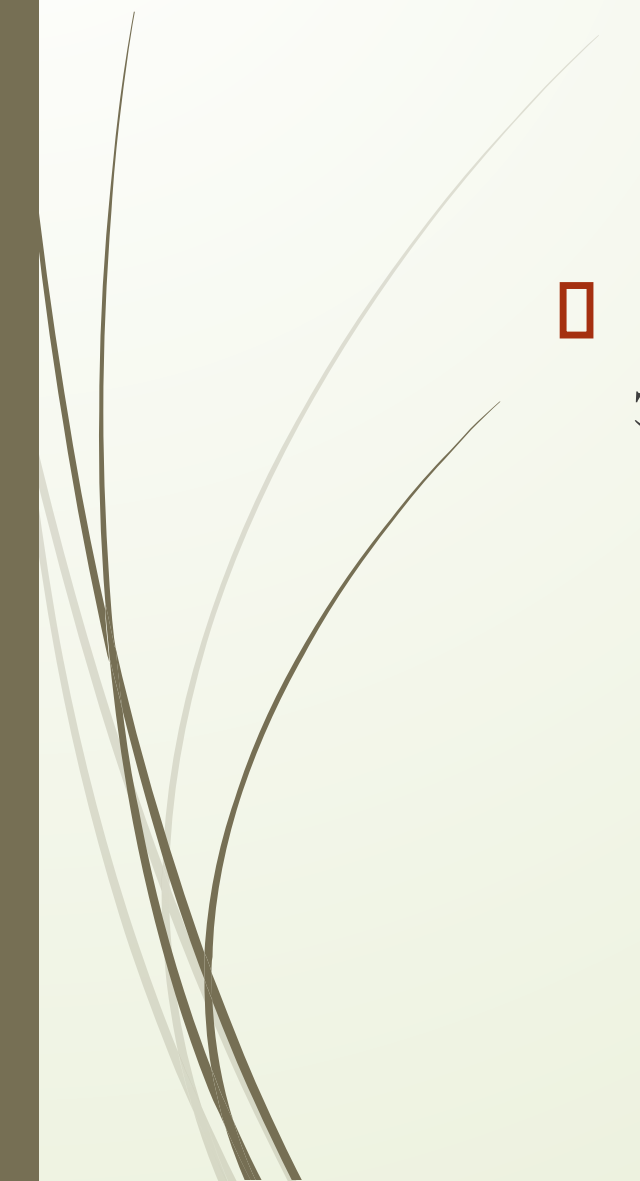


ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СДЕЛКА ДОЛЖНА СОДЕРЖАТЬ

- УСЛОВИЯ О КОНТРАКТНОЙ ЦЕНЕ**
 - ЛИБО УКАЗАНИЕ СПОСОБА РАСЧЕТА ЦЕНЫ**
- 



КОНТРАКТНАЯ ЦЕНА И СПОСОБЫ ЕЕ ФИКСАЦИИ

-  **Внешнеторговые цены - контрактные цены на экспортируемую и импортируемую продукцию**
- 



ПАРАМЕТРЫ КОНТРАКТНОЙ ЦЕНЫ

- ЕД. ИЗМЕРЕНИЯ
 - БАЗИС ЦЕНЫ
 - ВАЛЮТА ЦЕНЫ
 - СПОСОБ ФИКСАЦИИ
 - УРОВЕНЬ ЦЕНЫ
- 



ПАРАМЕТРЫ КОНТРАКТНОЙ ЦЕНЫ : ЕД. ИЗМЕРЕНИЯ

- ЗА КОЛИЧЕСТВО ЕДИНИЦ ТОВАРА**
- ЗА ВЕСОВУЮ ЕДИНИЦУ ТОВАРА**
- ЗА ВЕСОВУЮ ЕДИНИЦУ С УЧЕТОМ НЕТТО-ВЕСА**
- ЗА ЕДИНИЦУ КАЖДОГО СОРТА, МАРКМИ В ОТДЕЛЬНОСТИ**
- ЗА КАЖДУЮ ПОСТАВКУ (ЦЕНА ПОСТАВКИ ОБОРУДОВАНИЯ)**

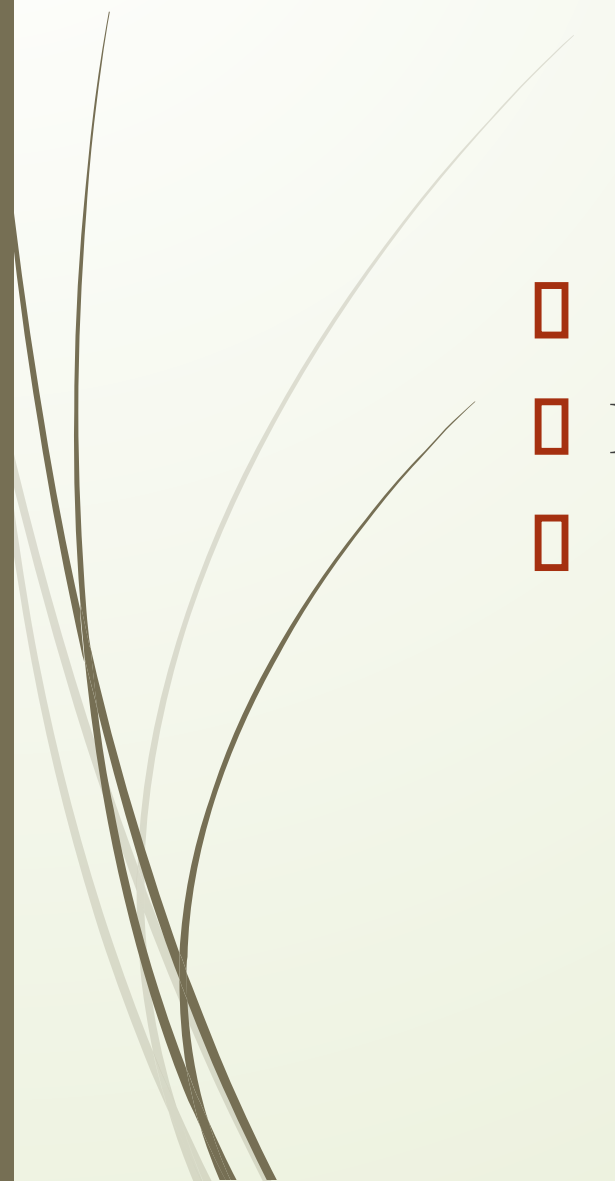


ПАРАМЕТРЫ КОНТРАКТНОЙ ЦЕНЫ : БАЗИС ЦЕНЫ

- ТРАНСПОРТНЫЕ РАСХОДЫ**
 - СТРАХОВАНИЕ ТОВАРА**
 - ДОСТАВКА И ХРАНЕНИЕ**
- 

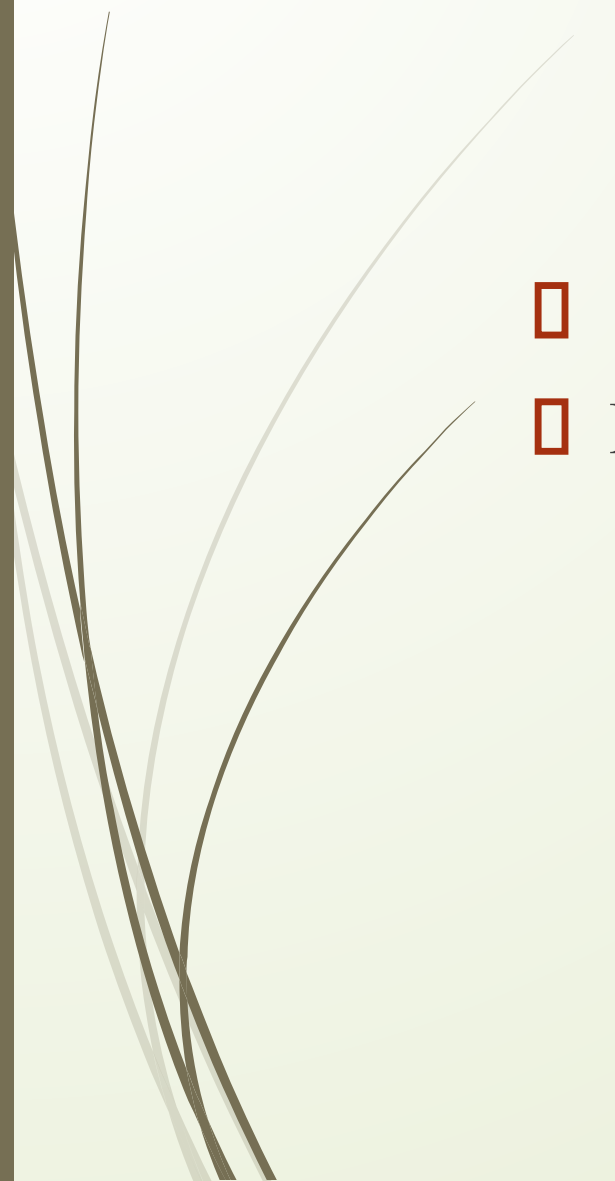


ПАРАМЕТРЫ КОНТРАКТНОЙ ЦЕНЫ : ВАЛЮТА ЦЕНЫ

- ❑ ВАЛЮТА ЭКСПОРТЕРА**
 - ❑ ВАЛЮТА ИМПОРТЕРА**
 - ❑ ВАЛЮТА ТРЕТЬЕЙ СТРАНЫ**
- 

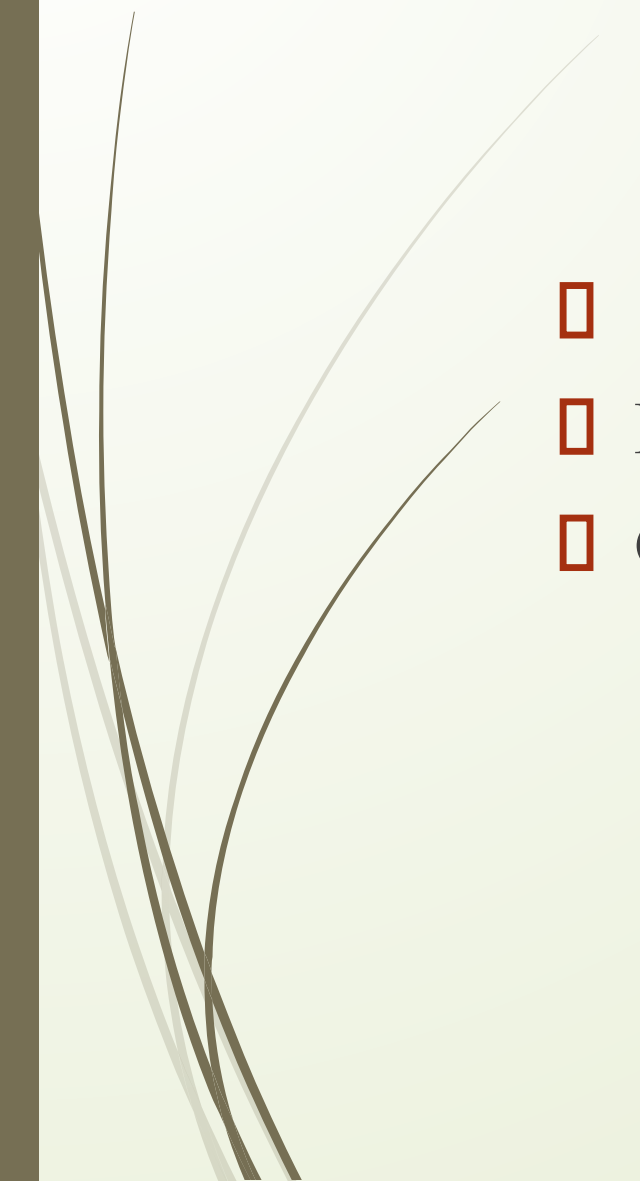


ПАРАМЕТРЫ КОНТРАКТНОЙ ЦЕНЫ : СПОСОБ ФИКСАЦИИ ЦЕНЫ

- В МОМЕНТ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА**
 - МОМЕНТ ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРА**
- 

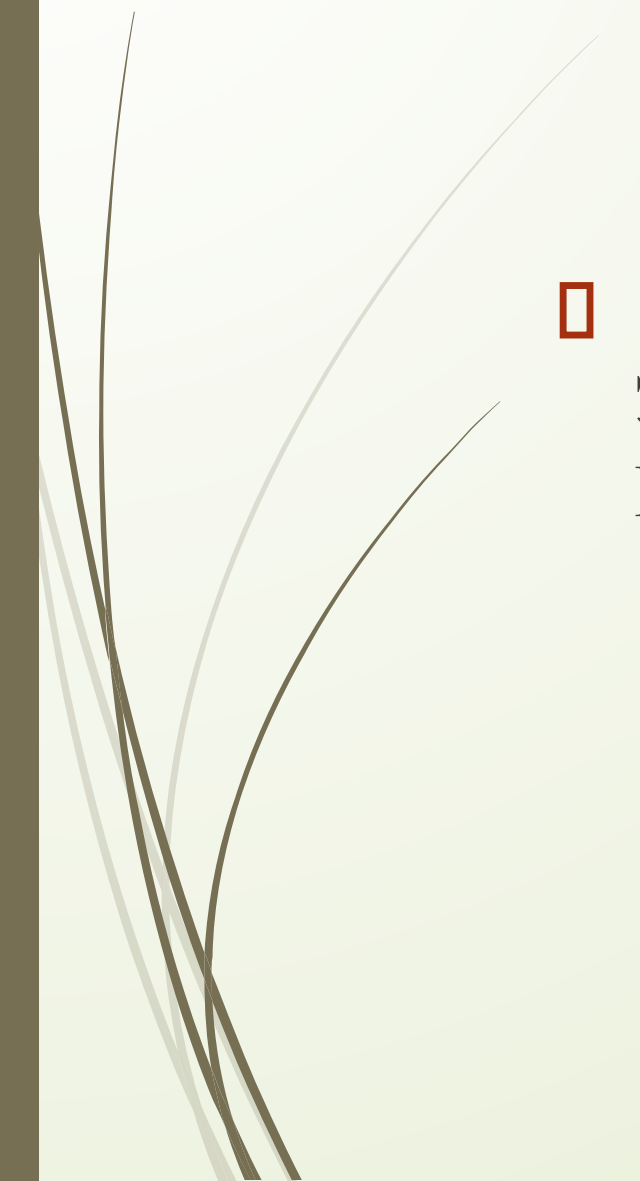


ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА ЭКСПОРТНУЮ ПРОДУКЦИЮ

- ЗАТРАТНЫЙ ПОДХОД
 - ЦЕННОСТНЫЙ ПОДХОД
 - СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД
- 

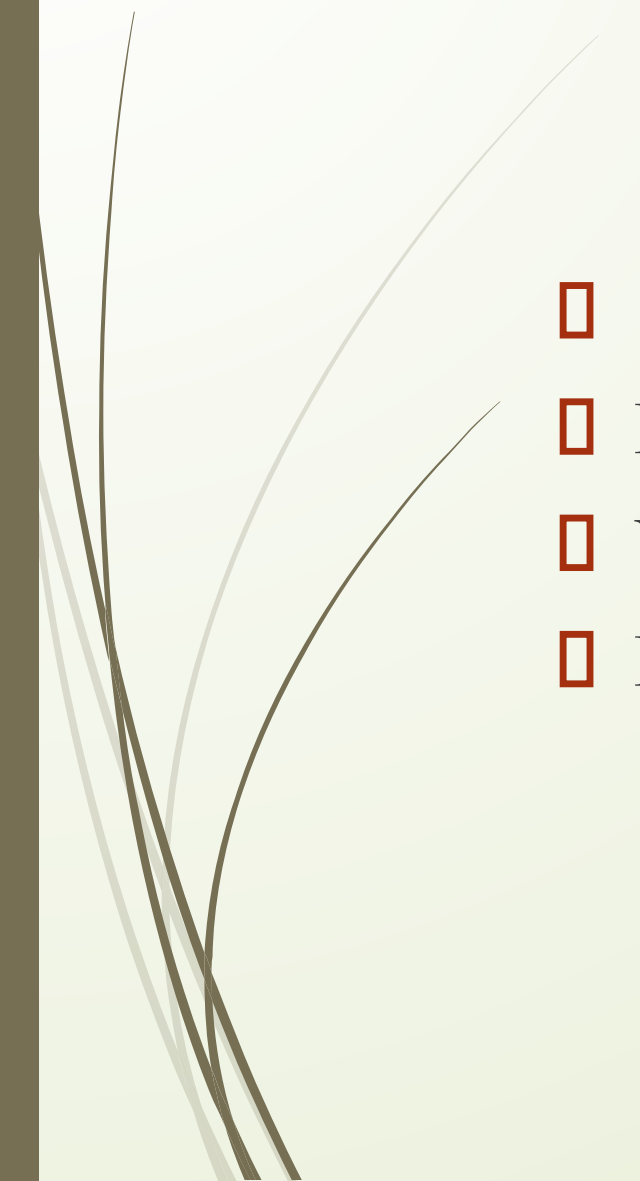


ЗАТРАТНЫЙ ПОДХОД

- ЦЕНЫ РАССЧИТЫВАЮТСЯ НА БАЗЕ ЗАТРАТ ЭКСПОРТЕРА НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ
- 

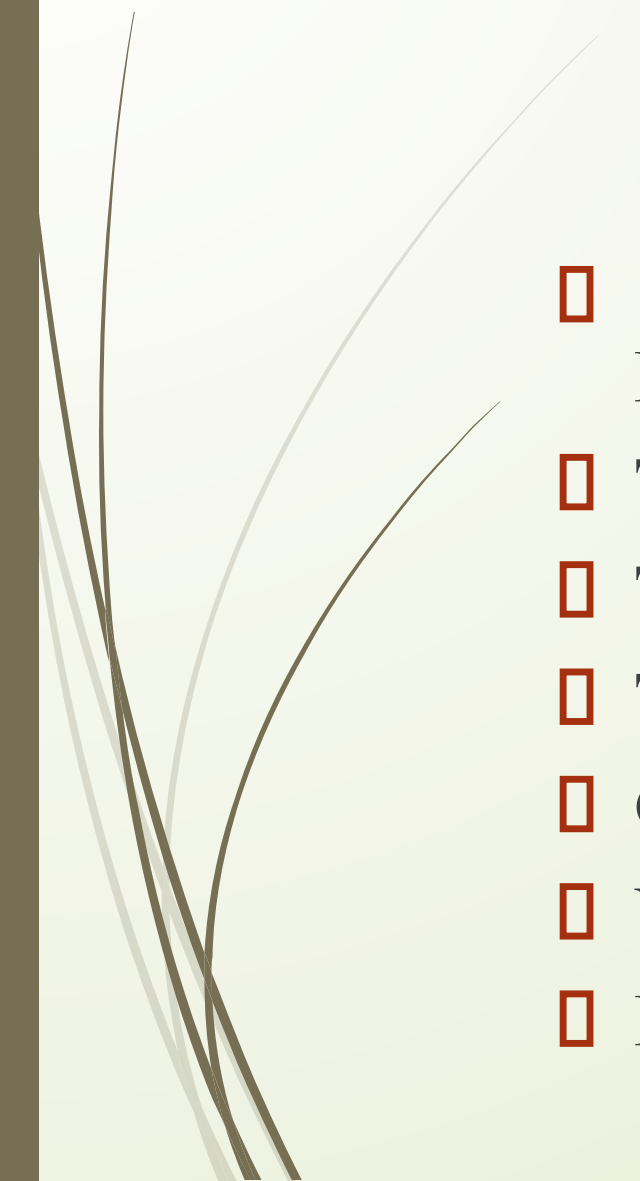


ЗАТРАТНЫЙ ПОДХОД

- **УДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ**
 - **НЕУЧТЕННЫЕ ЗАТРАТЫ**
 - **УДЕЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ**
 - **ЦЕНОВЫЕ СКИДКИ И НАДБАВКИ**
- 

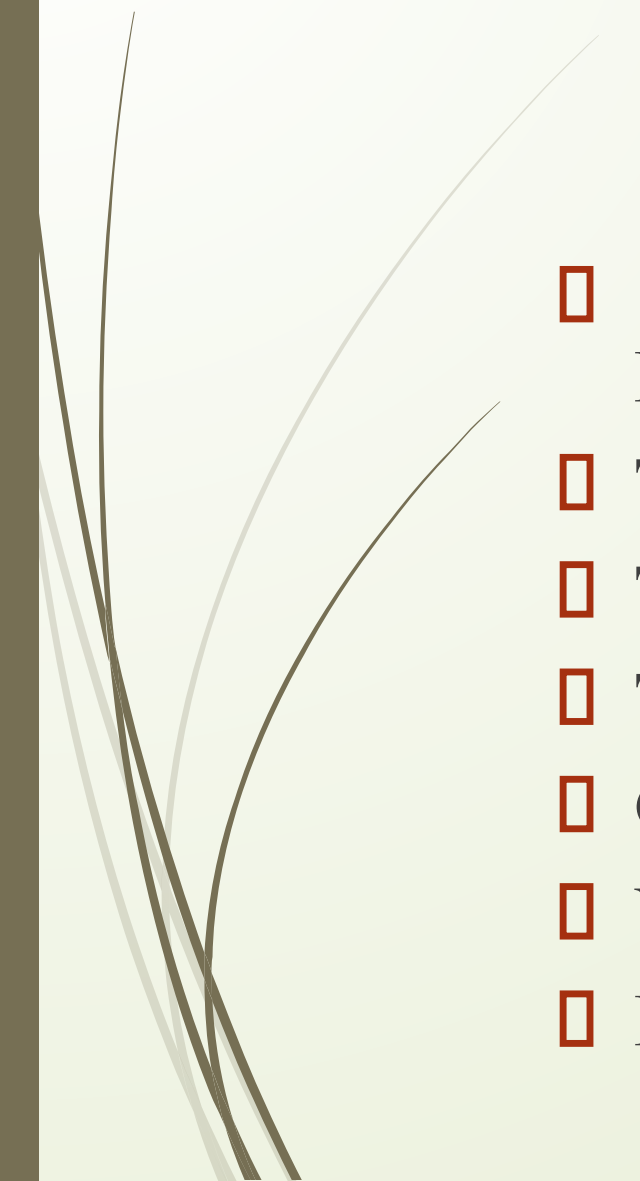


НЕУЧТЕННЫЕ ЗАТРАТЫ

- ❑ КОМИССИОННЫЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПОСРЕДНИКАМ
 - ❑ ТАМОЖЕННЫЕ РАСХОДЫ
 - ❑ ТРАНСПОРТИРОВКА
 - ❑ ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ
 - ❑ СТРАХОВАНИЕ ТОВАРА
 - ❑ УПАКОВКА
 - ❑ НЕПРЕДВИДЕННЫЕ РИСКИ
- 



НЕУЧТЕННЫЕ ЗАТРАТЫ

- ❑ КОМИССИОННЫЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПОСРЕДНИКАМ
 - ❑ ТАМОЖЕННЫЕ РАСХОДЫ
 - ❑ ТРАНСПОРТИРОВКА
 - ❑ ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ
 - ❑ СТРАХОВАНИЕ ТОВАРА
 - ❑ УПАКОВКА
 - ❑ НЕПРЕДВИДЕННЫЕ РИСКИ
- 

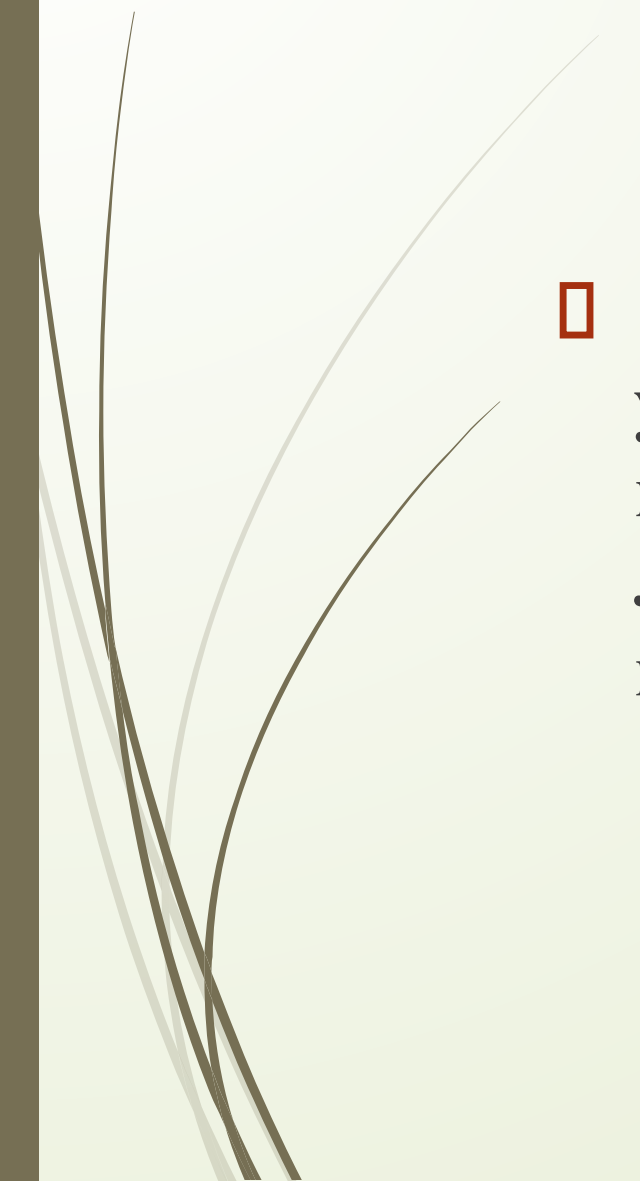


НЕУЧТЕННЫЕ ЗАТРАТЫ

- 
- **меры по поддержке или ограничению экспорта со стороны государства (субсидии, налоговые льготы, предоставляемые экспортеру и пр.)**

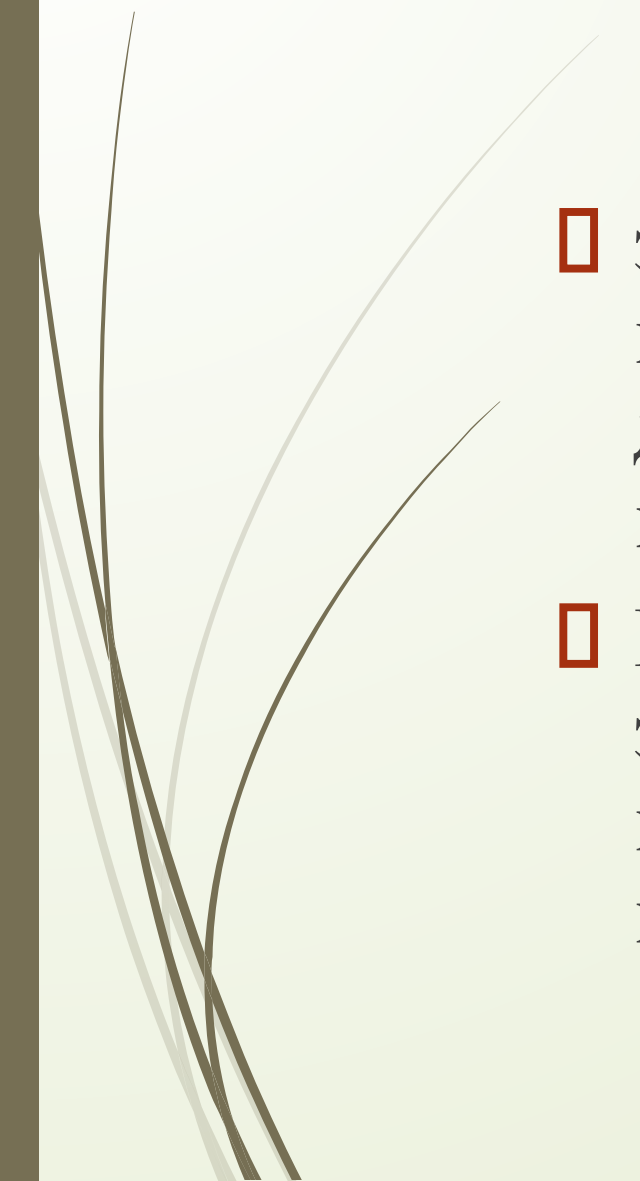


МЕТОД ПОЛНЫХ ИЗДЕРЖЕК

- Ценообразование на базе полной себестоимости в условиях конкурентного рынка используется главным образом крупными компаниями — лидерами рынка, например транснациональными корпорациями (ТНК).
- 



ПРИМЕНЕНИЕ ДИРЕКТ-КОСТИНГА

- экспорт продукции не является основным направлением деятельности фирмы, а лишь дополняет поставку продукции на внутренний рынок
 - ЦЕЛЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ - низкий уровень экспортной цены для повышения конкурентоспособности продукции на мировом рынке (товарный демпинг).
- 

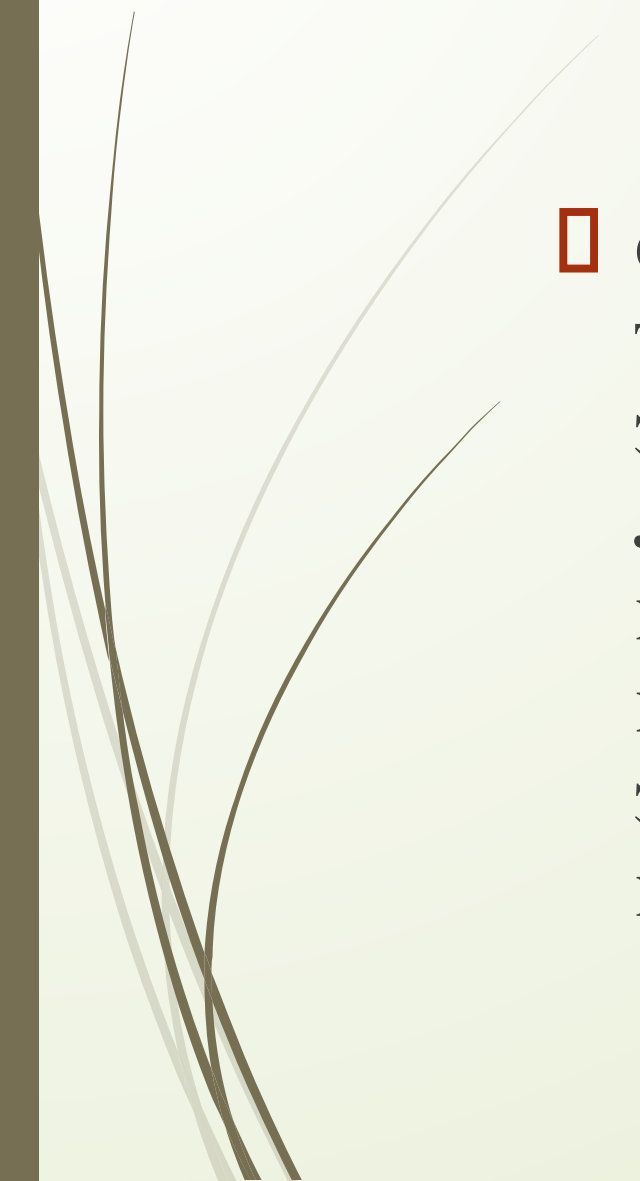


ЦЕННОСТНЫЙ ПОДХОД

- 
- ориентация на потребителя, на учет потребительской ценности товара и того экономического результата, который может быть получен потребителем от использования экспортируемой продукции



ЦЕННОСТНЫЙ ПОДХОД

- сопоставление конкурирующих товаров с точки зрения эффективности их эксплуатации, например путем сравнения либо периодов окупаемости, либо годовых издержек по эксплуатации, либо общей величины расходов на приобретение и эксплуатацию изделий в течение всего срока их службы.
- 

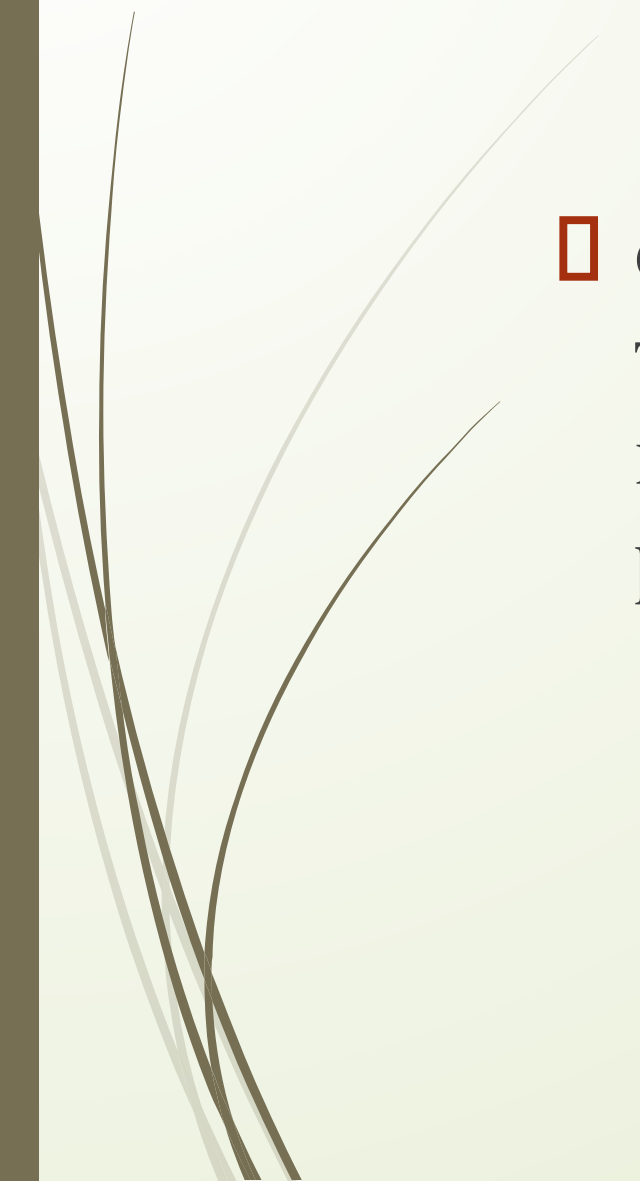


ЦЕННОСТНЫЙ ПОДХОД

- **Учет потребительских предпочтений, их национальной специфики особенно важен для потребительских товаров и часто лежит в основе страновой дифференциации цен, по которым реализуют свою продукцию в разных странах компании-экспортеры, прежде всего ТНК.**
- **В российской внешнеторговой практике такие методы оценки товаров на основе экономических показателей или эффективности эксплуатации пока тоже используются крайне редко**



СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД

- состоит в установлении цен на основе текущей мировой цены, т.е. цены, по которой продукция реализуется другими экспортерами-конкурентами.
- 

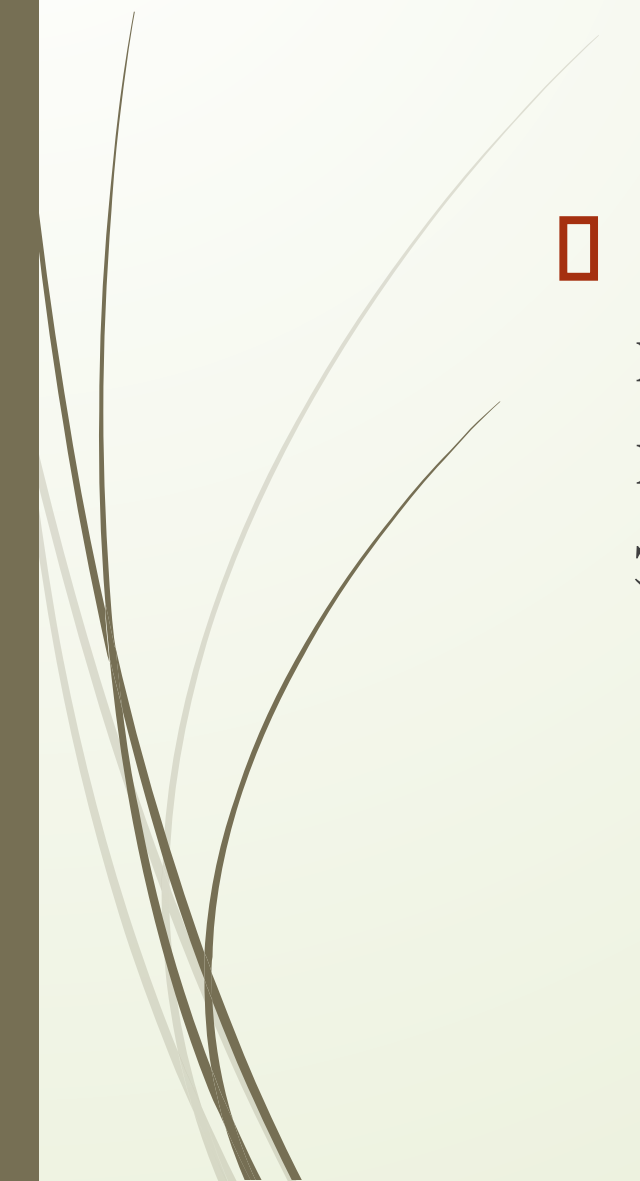


СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД

- Для слабомонополизированных рынков характерна ориентация на среднюю рыночную цену товаров данного рода, а для рынков, где доминируют несколько фирм, т. е. где сложилась олигополия, — ориентация на цены этих ведущих компаний или на ценового лидера, доля которого на рынке является наибольшей



СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД

- Этот метод определения экспортных цен используется большинством фирм и стран в мировой торговле, включая российских экспортеров.
- 



СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД

- Этот метод определения экспортных цен используется большинством фирм и стран в мировой торговле, включая российских экспортеров
 - В основе его лежит анализ текущей мировой цены и приведение ее к условиям предстоящей экспортной сделки
- 

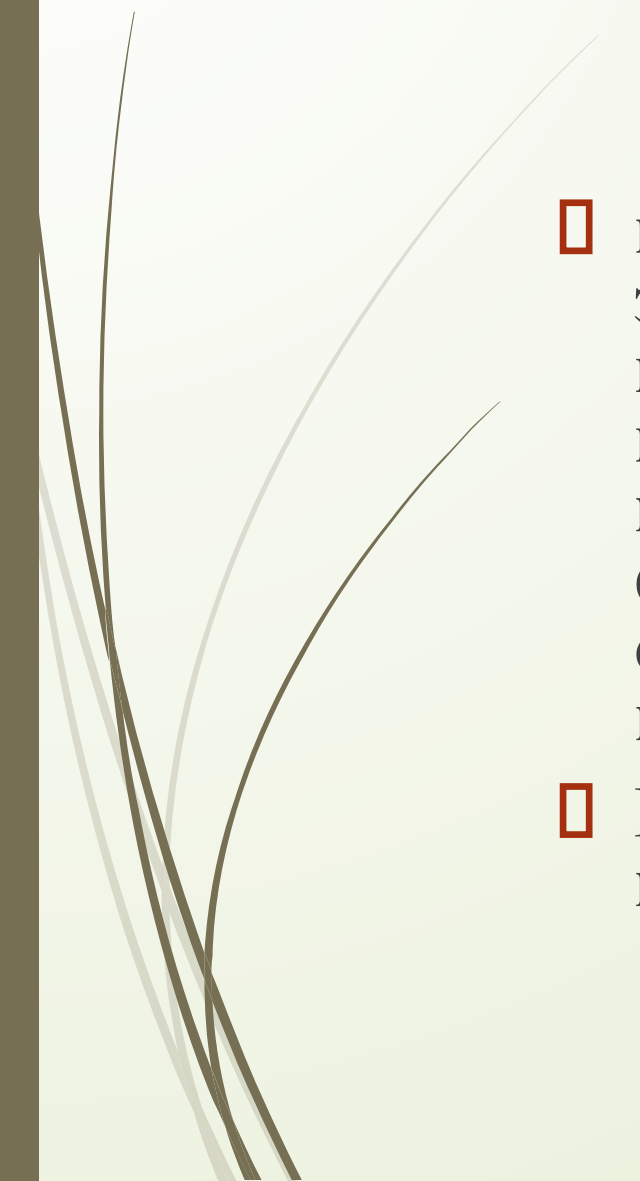


ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ЦЕНЫ

- выявление текущей мировой цены
- приведение ее к условиям предстоящей экспортной сделки
- возможная корректировка полученной цены с учетом уровня собственных затрат, государственного таможенного и прочего регулирования, конъюнктуры рынка
- переговоры с покупателем и фиксация цены в контракте



ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ЦЕНЫ

- выявление текущей мировой цены (при работе как с экспортными, так и с импортными контрактами) предполагает необходимость систематического наблюдения за конъюнктурой мирового рынка, изучения общеэкономического положения стран и фирм основных поставщиков и потребителей товара, сбора и анализа различных конкурентных материалов.
 - В результате - определяется цена, соответствующая или наиболее близкая к уровню мировой цены
- 



ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ЦЕНЫ

- выявление текущей мировой цены (при работе как с экспортными, так и с импортными контрактами) предполагает необходимость систематического наблюдения за конъюнктурой мирового рынка, изучения общеэкономического положения стран и фирм основных поставщиков и потребителей товара, сбора и анализа различных конкурентных материалов.
- В результате - определяется цена, соответствующая или наиболее близкая к уровню мировой цены
- Предпочтение во всех товарных группах отдается ценам реальных продаж (биржевым котировкам) (не требуют дополнительной корректировки, либо минимальных процедур).



ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ЦЕНЫ

- При расчете базисной экспортной цены используется процедура приведения мировой цены к условиям предстоящей экспортной сделки.
- Цель процедуры приведения — ответить на вопрос, какой была бы мировая цена, если бы товар конкурентов поставлялся на условиях, аналогичных условиям предстоящей сделки.

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ЦЕНЫ

- Чтобы рассчитать искомую цену (конкурентную цену, приведенную к условиям предстоящей экспортной сделки, или сделки, принятой за эталон), используется серия поправок, позволяющая сводить цены с различными условиями поставки продукции к единому базису.
- Расчет осуществляется по формуле:

$$P = P_0 K_u K_k K_{tp},$$

где P — искомая цена; P_0 — текущая мировая цена (цена анализируемых конкурентных материалов); K_u — коэффициенты поправок на коммерческие условия поставки; K_k — коэффициент поправки на комплектацию; K_{tp} — коэффициенты поправок на технико-экономические параметры.

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ЦЕНЫ

- Чтобы рассчитать искомую цену (конкурентную цену, приведенную к условиям предстоящей экспортной сделки, или сделки, принятой за эталон), используется серия поправок, позволяющая сводить цены с различными условиями поставки продукции к единому базису.
- Расчет осуществляется по формуле:

$$P = P_0 K_u K_k K_{tp},$$

где P — искомая цена; P_0 — текущая мировая цена (цена анализируемых конкурентных материалов); K_u — коэффициенты поправок на коммерческие условия поставки; K_k — коэффициент поправки на комплектацию; K_{tp} — коэффициенты поправок на технико-экономические параметры.



ПРИМЕНЯЕМЫЕ ПОПРАВКИ ДЕЛЯТСЯ НА 2 ГРУППЫ:

- связанные с особенностями самого контракта (коммерческие условия)**
 - связанные со спецификой товара (комплектация, технико-экономические характеристики продукта).**
- 



ПРИМЕНЯЕМЫЕ ПОПРАВКИ ДЕЛЯТСЯ НА 2 ГРУППЫ:

- связанные с особенностями самого контракта (коммерческие условия)**
 - связанные со спецификой товара (комплектация, технико-экономические характеристики продукта).**
- 

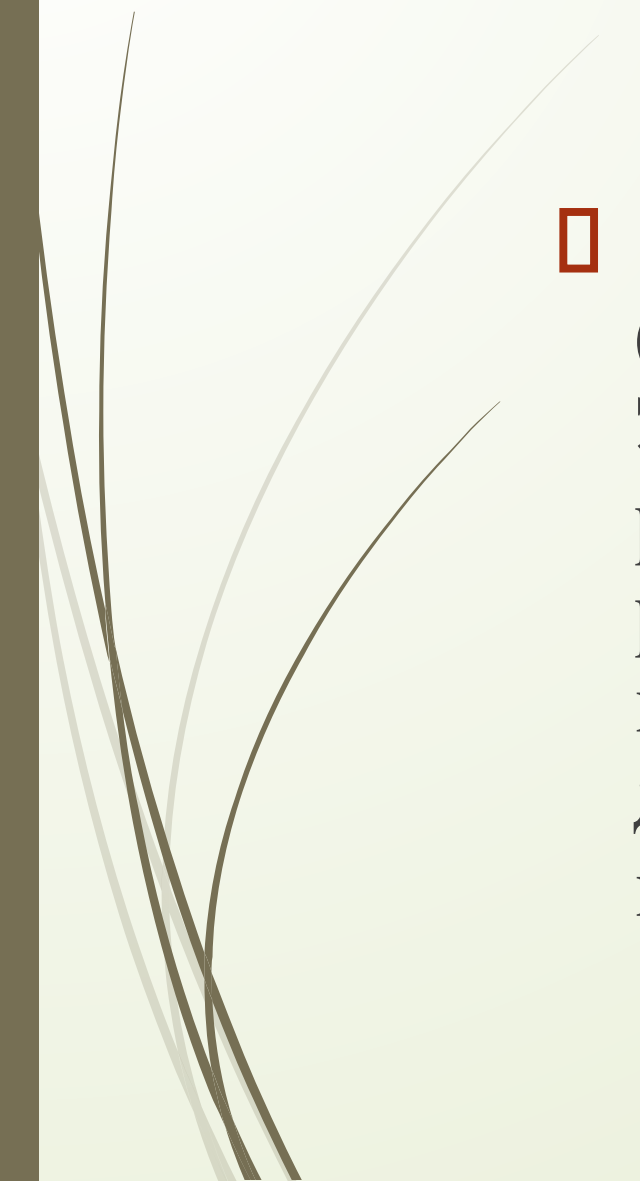


ПРОЦЕДУРА РАСЧЕТОВ

- перевод цен конкурентных материалов (текущей мировой цены) в единую свободно конвертируемую валюту или в ту валюту, в которой будет заключена сделка (например американский доллар, евро и т.д.).
- учитываются поправки на коммерческие условия контракта (рассчитываются поправки на базисные условия поставки, объем поставки, условия платежа)
- устанавливаются характер и дата, к которой относится цена конкурентного материала.
- Иногда учитываются и другие, более специфические коммерческие поправки, например на комиссионное вознаграждение посреднику, если оно включено в цену конкурентного материала, на серийность, скольжение и т.д.

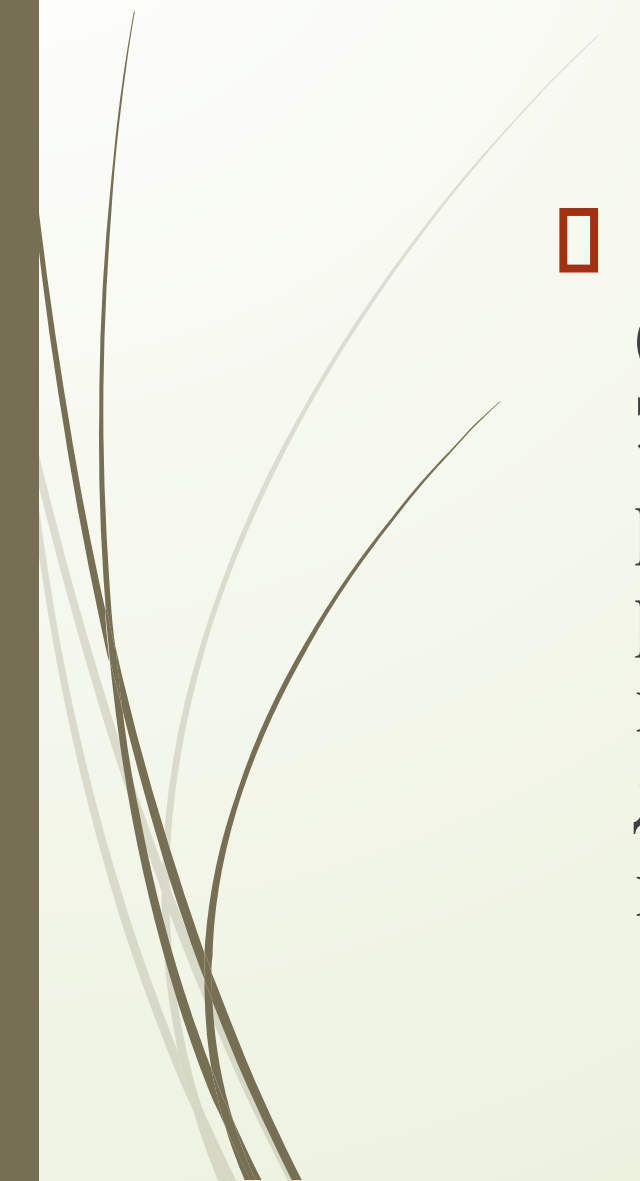


ПРОЦЕДУРА РАСЧЕТОВ

- Поправка на базисные условия поставки (K1) на соответствие ИНКОТЕРМС-2010. Эта поправка, учитывающая прежде всего различие транспортных и сопутствующих расходов, включаемых в цену, особенно важна для товаров, в стоимости которых доля транспортных расходов оказывается весьма существенной.
- 

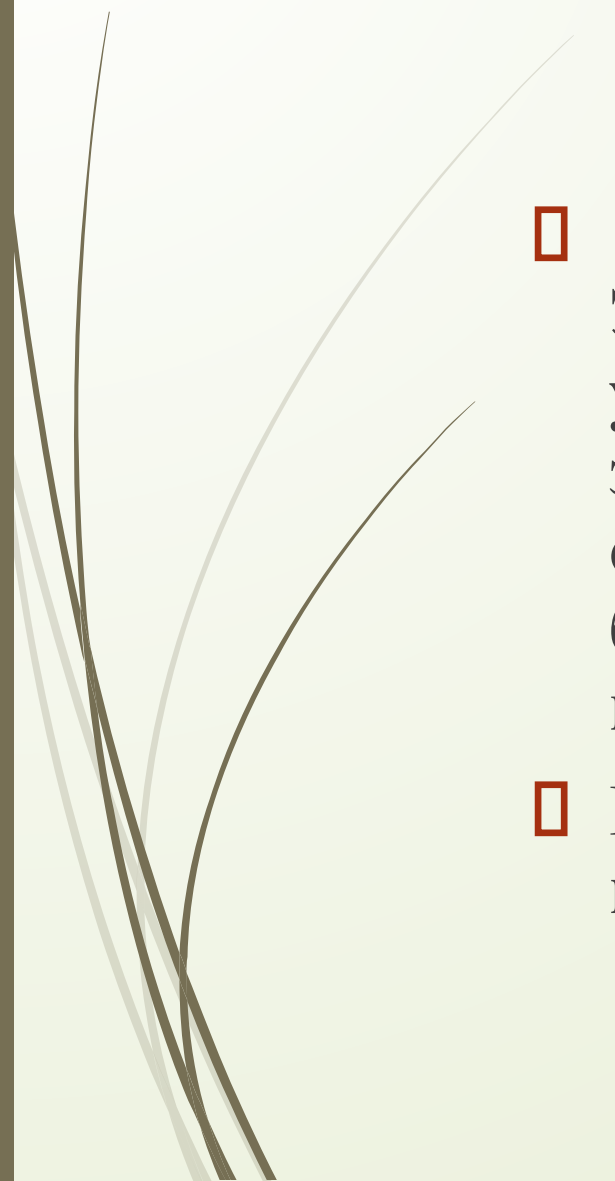


ПРОЦЕДУРА РАСЧЕТОВ

- Поправка на базисные условия поставки (K1) на соответствие ИНКОТЕРМС-2010. Эта поправка, учитывающая прежде всего различие транспортных и сопутствующих расходов, включаемых в цену, особенно важна для товаров, в стоимости которых доля транспортных расходов оказывается весьма существенной.
- 



ПРОЦЕДУРА РАСЧЕТОВ

- 
- **Поправка на количество или объем поставки (K2).** Эта поправка связана с эффектом снижения удельных издержек (за счет сокращения постоянных затрат в расчете на единицу продукции) при росте объемов производства. Поэтому принято при большом объеме закупаемой партии товаров давать покупателю скидку.
 - **Размер такой скидки по промышленным товарам колеблется от 5 до 15%,**

ПРОЦЕДУРА РАСЧЕТОВ

- **Поправка на условия платежа (КЗ).** При поставке продукции ее оплата может быть осуществлена в форме наличных платежей, авансом или с предоставлением кредита.
- **Под наличными платежами** понимается любой вид платежа, предусматривающий оплату товара сразу же после его поставки (при предоставлении продавцами платежных документов). Это могут быть расчеты чеками, банковскими переводами, аккредитивом, инкассо или 100%-ным авансовым платежом (предоплатой).
- **Если в контракте предусмотрено предоставление покупателю коммерческого кредита, т.е. товар приобретается с отсрочкой платежа,** то цена продукции в этом случае оказывается выше, чем при платежах наличными.



ПРОЦЕДУРА РАСЧЕТОВ

- **оправка на характер ценового материала, или на уторговывание (Ку)** Эта поправка используется при расчете экспортной цены в том случае, если в качестве конкурентного материала (текущей мировой цены) выступают цены продавцов (цены прейскурантов, каталогов, проспектов, предложений). В эти цены изначально заложена возможность некоторого уторговывания, т.е. понижения, или предоставления скидки в процессе ведения переговоров при заключении контракта
- **Если за базу расчета взяты цены фактических продаж (биржевые, аукционные, тендерные или контрактные), то данная поправка не применяется**



ПРОЦЕДУРА РАСЧЕТОВ

- Поправка на дату, к которой относится цена конкурентного материала, или на инфляцию (K5). Конкурентные материалы могут относиться к разным периодам времени, обычно они отстают от даты приведения, т.е. даты, на которую рассчитывается цена.
- Определяется как соотношение индексов цен на дату поставки и дату контракта



ПРОЦЕДУРА РАСЧЕТОВ

- **Поправка на серийность (K7).** Такая поправка используется при производстве нестандартной уникальной продукции (например продукции машиностроения), требующей значительных подготовительных затрат по проектированию, подготовке и освоению производства
- **С увеличением объема серии (количества заказанной одинаковой продукции) эти затраты будут распределяться на большее число изделий и, соответственно, в расчете на единицу продукции уменьшаться.**

ПРОЦЕДУРА РАСЧЕТОВ

□ C — цена единичной машины будет определяться на основе сложения:

- C_c — цена при серийном производстве;

P — расходы на подготовку производства (проектирование, изготовление оснастки и проч.);

I — переменные издержки производства по изготовлению машины;

H — неизменная часть цены, включающая прибыль, амортизационные отчисления, накладные расходы;

n — число машин в серии;

С учетом доли затрат на материалы в переменных издержках производства, доли затрат на оплату труда работников в переменных издержках производства и

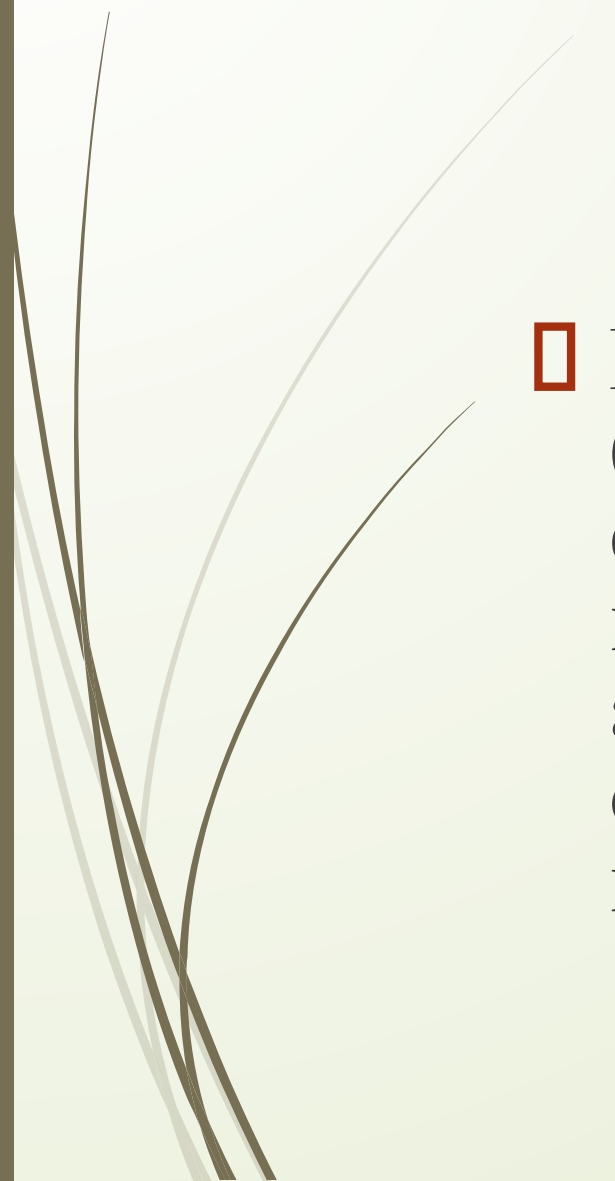
КОЭФФИЦИЕНТОВ:

K_1 — коэффициент снижения затрат на материалы за счет серийности заказа;

K_2 — коэффициент снижения трудозатрат за счет серийности заказа.



ПРОЦЕДУРА РАСЧЕТОВ

- 
- **Поправка на изменение курсов валют (K9).** Эта поправка может потребоваться, если используются конкурентные материалы фирм из разных стран и за анализируемый период произошли существенные изменения валютных паритетов соответствующих стран.

ПРОЦЕДУРА РАСЧЕТОВ

- Поправка на комплектацию (Як). Эта поправка означает приведение конкурентной цены (текущей мировой цены) в соответствие с разницей в комплектации базисного изделия, чья цена принята за базу расчета, и сравниваемого (или экспортируемого) изделия. Суть расчета этой поправки состоит в следующем:
 - 1) сначала определяют различия в комплектации базисного и экспортируемого (сравниваемого) изделия;
 - 2) проводят стоимостную оценку этой разницы либо по ценам данных деталей на мировом рынке, либо исходя из долевой стоимости деталей в комплекте в целом.
- При этом стоимость дополнительных комплектующих деталей, которые отсутствуют в базисном изделии, но присутствуют в экспортируемом, добавляется к конкурентной цене, а стоимость недостающей комплектации вычитается;
- 3) с учетом полученных результатов рассчитывают поправочный коэффициент на комплектацию.



ПРОЦЕДУРА РАСЧЕТОВ

- **Поправка на технико-экономические параметры (K_{jn}). Это завершающий этап процедуры приведения, на котором сравниваются качественные характеристики сопоставляемой продукции.**
- **Обычно он проводится после внесения коммерческих поправок и поправок на комплектацию.**
- **Основными методами корректировки цены выступают методы параметрического сопоставления. Выявляя зависимость между ценой и качественными показателями продукции, эти методы позволяют выходить на расчетный уровень цены, улавливающий отклонения качественных характеристик сопоставляемых видов продукции.**



ПРОЦЕДУРА РАСЧЕТОВ

- 
- После введения в расчет всех поправок (на коммерческие условия поставки, комплектацию, технико-экономические параметры) получают окончательную приведенную цену конкурентных материалов, на основе которой формируется цена предстоящего экспортного или импортного контракта.
 - Если в расчете участвовало несколько конкурентных материалов (например цены различных фирм-поставщиков), то обычно для экспортных сделок оптимальным уровнем цены принято считать среднюю из приведенных цен нескольких конкурентных материалов.



ПРОЦЕДУРА РАСЧЕТОВ

- **Выбранная цена служит базой (отправной точкой) для ведения переговоров при заключении экспортного контракта.**
- **Реальная цена, по которой будет заключен экспортный контракт, может отклоняться от базисного уровня (приведенной цены конкурентов) в зависимости от ситуации на мировом рынке, положения экспортера, тактики ведения переговоров и других причин.**
- **Поэтому экспортеру важно знать нижнюю планку, или минимальный уровень, до которого он может снизить цену в процессе переговоров по контракту. Такая минимальная цена определяется исходя из затрат экспортера на производство и реализацию товара (либо полных, либо в некоторых случаях переменных). Кроме затрат учитывается минимально приемлемая для экспортера прибыль (в отдельных случаях экспортер, например с целью завоевания рынка, может временно согласиться на нулевую прибыль). Полученная сумма корректируется с учетом политики государства-экспортера (субсидии, налоговые льготы, таможенные пошлины),**