

Фомин В.И.
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
БИЗНЕС

курс лекций 2020 год

(ЛЭТИ)

Тема 5

***Тема 5.* Особенности цен и ценообразования на международном информационном рынке**

5.1. Цены международного рынка, понятие мировой базисной цены

Сфера информатики в существенной мере связана с международным рынком средств вычислительной техники и связи, программных средств, информационных продуктов и услуг.

В связи с этим целесообразно ознакомиться с особенностями цен и ценообразования на международном рынке.

Мировые цены складываются под влиянием экономических, природно-климатических, политических и других факторов. Поэтому мировая цена на один и тот же товар может быть разной в разных регионах земного шара.

В основе **мировой цены** лежит интернациональная стоимость, которая ориентируется на издержки производства и реализации товара тех стран и регионов, которые поставляют основную его массу на мировой рынок.

Практически это — цены продавцов в основных центрах экспорта данного товара и цены покупателей в важнейших центрах его импорта.

Мировые цены представляют собой либо реально действующие на всемирном рынке цены на товары данной группы, либо цены, признанные на определенный период со стороны организаций, ведающих международной торговлей, либо средние значения цен за одни и те же товары, установившихся в разных странах и регионах.

Мировые цены исчисляются обычно в свободно конвертируемых валютах (чаще всего в резервных валютах, основной из которых в настоящее время является доллар США).

По мере становления рыночных отношений в России цены на российских рынках в сфере информатики приобрели тенденцию приближаться к мировым (или в любом случае в той или иной степени оказываются с мировыми ценами связанными).

Следует также иметь в виду, что рынок в информационной сфере имеет тенденцию к интернационализации, что делает актуальным изучение практики формирования и использования мировых цен.

Эта практика все в большей степени проникает на национальный рынок, который может рассматриваться в настоящее время как неотъемлемая часть мирового информационного рынка, обладающая определенными особенностями.

К основным особенностям мировых цен можно отнести следующие моменты:

1). Мировые цены, как правило, отклоняются от внутренних цен (цен национальных рынков) в сторону уменьшения. Разрыв между ними может достигать 25-30%. Этому способствуют следующие причины:

- международная цена, как правило, устанавливается на основе цены главного производителя данной продукции;
- при выходе с национального на международный рынок государствами часто предоставляются льготы в налогообложении, пошлинах и т.д.

2). Множественность цен на один и тот же вид продукции или услуги (причины этого будут рассмотрены в параграфе 5.2).

3). Быстрое старение цен на большинство товаров (например, на товары, проходящие через товарные биржи, цены могут меняться на 100% в течение суток).

Важнейшим в практике международной торговли является **понятие мировой базисной цены.**

На фоне множественности цен важным является определение ориентира для определения цены конкретной сделки. Такой ориентир называют *мировой базисной ценой* (МБЦ).

При этом должны соблюдаться два основных требования:

- цена должна быть доступна для любого продавца или покупателя;
- цена должна быть характерна для данного сектора международного рынка.

В качестве МБЦ рассматривают только **цены обычных торговых операций**, имеющих следующие признаки:

- раздельность, т.е. не связанность экспортных и импортных поставок;
- регулярность осуществления подобных сделок;
- выполнение платежей в свободно конвертируемой валюте (СКВ);
- осуществление сделки в условиях свободного торгово-политического режима.

Такие сделки являются типичными для международной торговли и цены на них формируются в условиях рыночной конкуренции.

Это позволяет использовать именно эти цены в качестве ориентира при заключении сделок на международном рынке.

К категории **специальных сделок** относятся сделки при условиях, когда цена формируется не в рыночных рамках.

Это может быть в том случае, если сделка предполагает участие государства в льготном кредитовании товарооборота, сделка оплачивается в неконвертируемой валюте, сделка является уникальной (редко проводимой) или содержит иные обстоятельства, из-за которых цена принципиально отличается от рыночной.

Цены специальных сделок не могут использоваться в качестве МБЦ.

Мировые базисные цены, в общем случае – это цены важнейших импортеров или экспортеров, а также цены основных центров мировой торговли, относящиеся к обычным, регулярным и разделяемым операциям, осуществляемым в условиях открытого торгово-политического режима с платежами в СКВ.

5.2. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ МИРОВЫХ ЦЕН И ИХ ОСОБЕННОСТИ

Информацию о ценах мировых товарных рынков принято подразделять на несколько групп.

По возможности получения информации о ценах их разделяют на публикуемые и на получаемые на основе запросов или расчетов.

По характеру применения в экономической практике принято обычно выделять следующие разновидности цен - см. рис. 5.1:

Разновидности цен по характеру применения в экономической практике

- Справочные цены
- Цены прейскурантов, каталогов, проспектов
- Цены торгов
- Цены аукционов
- Цены посреднических рынков
- Биржевые котировки
- Цены конкретных (фактических) сделок

Рис. 5.1. Разновидности цен в международной экономической практике

Справочными называют цены, которые публикуются в периодических изданиях объединениями производителей, информационными агентствами, консультационными и брокерскими фирмами. Такие цены отражают преимущественно уровень цены производства. На их динамику влияет, главным образом, НТП в конкретной области. Эти цены отличаются от цен фактических сделок на величину скидки или надбавки, отражающих конъюнктуру рынка и специфику конкретной сделки.

Специфичным видом справочных цен являются, так называемые, цены индикаторы, которые рассчитываются на основе совершенных за некоторое время сделок. Такие цены отражают кратковременные тенденции рынка (например, справочные цены на нефть).

Разновидность справочных цен являются также, так называемые, цены на товары с фиксированными качественными характеристиками (например, цены на металлы).

Цены прейскурантов, каталогов, проспектов.

Специально разрабатываются и высылаются определенному кругу лиц или публикуются в отраслевых изданиях обычно на базовые разновидности товаров массового и серийного производства.

При использовании таких цен важно разобраться, относятся ли они к внутренним оптовым или розничным сделкам или являются ценами экспортируемых товаров. Цены внешней торговли обычно на 20-30% ниже внутренних цен. В прейскурантах, как правило, дается очень краткое определение товара, более детальные сведения публикуются в каталогах. Для сложной продукции, например ЭВМ, прейскурантная цена определяется как сумма цен на определенные компоненты изделия.

Прейскурантные цены могут использоваться при определении цены фактических сделок. В зависимости от конкретных условий сделки практикуются скидки от прейскурантной цены в пределах от 5% до 30%.

Цены торгов.

Формируются при специализированной форме торговли, при которой заказ на поставку товара или сдача подряда на определенные работы проводится по заранее обговоренным условиям (в специальном документе – тендере) на принципах конкуренции между продавцами товаров или исполнителями работ.

Такие цены устанавливаются в режиме конкуренции и применяются для больших партий капиталоемкой продукции или длительных строительно-монтажных работ.

Цены торгов практически не корректируются.

Цены аукционов.

Цены, действующие на специально организованных рынках публичной продажи.

Цена аукциона формируется в условиях конкуренции покупателей. На аукционах чаще всего продаются произведения искусства или партии дорогих товаров (пушнина, ювелирные украшения и т.п.).

На аукционе различают конечную цену, за которую товар продан и начальную (базисную), с которой начинаются торги.

Для однородной продукции в качестве начальной цены выбирают конечную цену предыдущего аукциона.

Цены аукционов не корректируются.

Цены посреднических рынков (цены предложений).

Эта цена выражает точку зрения на конъюнктуру крупнейших производителей и торговцев-посредников, контролирующих и хорошо знающих конкретный рынок.

Такие цены субъективны и в процессе конкретной сделки обычно снижаются на 3-10%.

Эти цены характерны для массовой однородной продукции.

Биржевые котировки.

Представляют собой цены постоянно действующих центров международной торговли – товарных бирж.

Публикуются котировочными комиссиями бирж и информационными агентствами. Относятся к массовой продукции: нефть, какао, бобы, сахар и т.д.

Отличаются следующими признаками:

- весьма подвижны с учетом экономической и политической конъюнктуры;
- доступны для анализа, т.к. публикуются не реже 1 раза в день;
- цены не стареют, а наоборот опережают аналитическую информацию;
- цены объективны, т.к. формируются в реальных условиях рынка.

Расчетные цены.

Формируются в качестве ориентиров или идей в отношении новых или модифицированных товаров, а также при заключении нерегулярных сделок с нетрадиционной для международной торговли продукцией. Можно выделить несколько методов расчета цен:

- на основе издержек производства;
- на базе данных таможенной стоимости;
- исходя из сравнения нового товара и замещаемого им продукта (эффект замещения).

На практике рекомендуется выполнять расчеты несколькими способами и выбирать окончательный вариант на основе сопоставления.

Цены фактических сделок.

Цены реальных сделок получают чаще по специальным каналам. Иногда такие цены публикуются в специальных сборниках или журналах. Получение сведений о ценах затруднено, т.к. они часто являются коммерческой тайной.

Цены фактических сделок отражают все факторы, действующие на рынке, и могут служить основой для определения цены конкретной сделки.

Отличия, которые следует при этом учитывать:

- разницу во времени проведения сделок;
- поправки на отличительные особенности рассматриваемой сделки по сравнению с базовой.

При анализе цен фактических сделок принято различать цены текущих сделок и цены долгосрочных контрактов.

Цены долгосрочных контрактов обычно на 10-15% ниже текущих цен.

Долговременными принято считать контракты на период от 5 до 10 лет (зависит от сферы деятельности).

В зависимости от способа установления цены фактической сделки, принято различать четыре основные разновидности таких цен (см. рис. 5.2).

Разновидности цен фактических сделок

```
graph TD; A[Разновидности цен фактических сделок] --> B[Твердые цены]; A --> C[Цены с последующей фиксацией]; A --> D[Подвижные цены]; A --> E[Цены, фиксируемые путем скользяния];
```

Твердые цены

**Цены с
последующей
фиксацией**

Подвижные цены

**Цены,
фиксируемые
путем скользяния**

Рис. 5.2. Разновидности цен фактических сделок

Твердые цены – определяются в момент подписания контракта и не меняются при его выполнении.

Обычно применяются для краткосрочных сделок, в исключительных случаях используют для продукции с длительным циклом изготовления (турбина, генератор и т.д.).

Цены с последующей фиксацией – в момент заключения договора оговаривают момент (время) и принципы фиксации цены. Цена может фиксироваться при поставке каждой партии, перед началом каждого календарного периода и т.п.

Принципы фиксации фиксируют источник, из которого берется базовая цена (например, пункт котировочного бюллетеня) и задают порядок исчисления цены сделки на основе указанной базовой цены.

Подвижные цены – определяются в момент заключения контракта с оговоркой о пересмотре цены в период исполнения договора при изменении рыночной цены на данный товар не менее оговоренного предела (обычно, 2-10%).

Такие цены характерны для долгосрочных контрактов.

Цены, фиксируемые путем скольжения (скользящие цены) – в момент заключения сделки определяется базисная цена и оговаривается изменение этой цены при исполнении контракта с учетом основных факторов ценообразования.

Один из вариантов расчета такой цены представлен ниже:

$$P_1 = P_0 / 100 * (a + b * M_1 / M_0 + c * S_1 / S_0)$$

Где:

P_1 – окончательная цена, фиксируемая на момент исполнения контракта;

P_0 – базисная цена, установленная на момент заключения договора;

M_1 – средняя цена (индекс цен) на сырье и материалы;

M_0 – средняя цена на сырье и материалы в момент подписания контракта;

S_1 – средняя зарплата (индекс зарплат);

S_0 – средняя зарплата на момент подписания контракта;

a, b, c – коэффициенты удельных весов элементов цены.

Скользящая цена определяется для каждой поставки товара отдельно. В контрактах оговаривают источники, на основе которых берутся согласованные данные для выполнения расчета.

5.3. МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЦЕНЫ СДЕЛКИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

Для установления цены сделки необходимо выполнить следующие действия (см. рис. 5.3):

1. Выявить всю имеющуюся на данный вид товара информацию о ценах и условиях поставок;
2. Выбрать ряды цен, соответствующие определению мировой базисной цены;
3. Отобрать несколько (обычно три) ряда цен, максимально приближенных по условиям сделки к рассматриваемой сделке.



Рис. 5.3. Этапы установления цены сделки на международном рынке

Цену сделки рассчитывают в три этапа.

На I этапе определяют приведенную базовую цену (усредняют из выбранных рядов цен). На II этапе вносятся поправки на конкретные условия сделки. Последний, III этап предполагает внесение поправок с учетом технико-экономических показателей объекта сделки (товаров).

Основными видами поправок являются следующие поправки:

1). Поправки по условиям сделки чаще всего используют следующие:

- поправка на динамику цен:

$$C_{дс} = C_{дии} * (ИЦ_{дс} / ИЦ_{дии}),$$

где, $C_{дс}$ – цена на дату сделки;

$C_{дии}$ – цена на дату имеющейся информации;

$ИЦ_{дс}$ – индекс цен на дату сделки;

$ИЦ_{дии}$ – индекс цен на дату имеющейся информации.

- поправки на уторгование (уторговывание):

Как правило, цена предложения приводится к цене контракта с учетом скидки 10-15%. От цен каталогов и прейскурантов – скидка может достигать 20-25%.

Если за основу взяты биржевые котировки – цена не корректируется.

Уровень поправки на уторгование зависит от опыта участников переговоров.

- поправки на условия поставки:

Учитываются способы транспортировки, место передачи ответственности за товар, порядок оплаты пошлин, страховки, хранения товаров и т.д.

- поправки на условия платежа:

Расчеты за поставку могут выполняться в момент поставки или на условиях кредита. В последнем случае необходимо каждый кредитный платеж умножить на коэффициент дисконтирования:

$$K_d = 1/(1 + \Pi)^n,$$

где, Π – проценты, под которые дается кредит;

n – число лет платежа после заключения сделки, через которые производится платеж.

- поправки на количество товара:

При покупке товара выше некоторого порога, полагается скидка. Возможность получения такой поправки определяется знанием условий конкретного рынка (например, при поставке 100 комплектов ПК, как правило, поставляется еще 3-5 ПК бесплатно в качестве комплекта запчастей при гарантийном ремонте).

2). Поправки на технико-экономические характеристики объекта сделки в общем случае выполняются по следующей схеме:

Базовый (выбранный в качестве сравнения) вариант продукта и продукт, для которого уточняется цена анализируемой сделки могут отличаться значением ряда технико-экономических параметров: применительно к средствам вычислительной техники это могут быть производительность процессора, объем внутренней или внешней памяти и т.п.

Для учета подобных отличий рекомендуется использовать следующую формулу:

$$P_1 / P_2 = (X_1 / X_2)^k,$$

Где:

P_1, P_2 – цены двух изделий, одну из которых нужно рассчитать;

X_1, X_2 – значения параметра качества изделий;

k – коэффициент торможения (обычно < 1), характеризующий нелинейную зависимость роста цены от изменения параметра качества (для большинства товаров $k \approx 0,5 \div 0,7$).

Формула имеет ряд ограничений: разница в значениях параметров качества X_1, X_2 не должна превышать примерно 30%, кроме того, последовательно корректировать цену по этой формуле можно не более, чем по трем параметрам качества.