

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
КАФЕДРА МИРОВОЙ ЭКОНОМОМИКИ, МАРКЕТИНГА, ИНВЕСТИЦИЙ

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

к выполнению практических работ по дисциплине
**“УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ”**

для студентов специальности
1- 25 01 03 «Мировая экономика»

Брест 2009

УДК 336

Методические указания содержат рекомендации и задания для выполнения практических работ по курсу «Управление внешнеэкономической деятельностью» для специальности 1-25 01 03 «Мировая экономика».

Составитель: А.Г. Проровский, доцент, к.т.н.

Рецензент: Проровский С.Г., начальник отдела экспертизы и сертификации
Брестского отделения «Белорусской торгово-промышленной палаты»

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Объективный процесс интернационализации мирового хозяйства требует нового уровня многосторонних экономических взаимоотношений.

В условиях развития мировой экономики повышается роль международных экономических отношений.

Целью курса "Управление внешнеэкономической деятельностью" является изучение:

- * современных тенденций развития мирохозяйственных связей;
- * проблем регулирования международных экономических отношений;
- * проблем финансирования международных экономических отношений в странах с развитой рыночной экономикой и развивающихся странах;
- * анализ развития международных экономических отношений в РФ и др.

Задачи курса:

- * овладение методами оценки эффективности международных экономических отношений;
- * овладение методами международных расчетов в банках и специальных кредитных институтах;
- * изучение механизма построения платежного баланса страны и т. д.

Данный курс опирается на следующие курсы, изученные студентами:

1. «Экономическая теория»
2. «Мировая экономика»
3. «Международные экономические отношения»

В свою очередь он является основой для изучения таких курсов, как «Иностранные инвестиции» и т.д.

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 1

Тема: «*Определение экономической эффективности экспорта*»

Цель работы: овладение навыками оценки экономической эффективности экспорта.

Методические указания

Участие в международном разделении труда позволяет достигать поставленные экономические цели при меньших затратах производственных ресурсов. Международный обмен товарами может быть выгоден всем участникам внешнеэкономических связей при условии правильного оформления структуры экспорта и импорта.

Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению ВЭД производится путем расчета различных показателей экономической эффективности. Расчет будет в значительной степени зависеть от вида операции на внешнем рынке, ее целей, условий и других особенностей конкретной сделки.

Экономический эффект от экспорта товаров, продукции, услуг определяется по формуле:

$$\text{ЭЭэк} = \text{Овр} + \text{Вр} - \text{Зэк}, \text{ руб.}, \quad 1/1$$

где *Овр* – рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки в рубли по курсу на дату поступления, руб.;

Вр – рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству, руб.;

Зэк – полные затраты предприятия на экспорт (пр-во, реализац.).

Экономическая эффективность экспорта:

$$\text{Ээкс} = (\text{Овф} + \text{Вр}) / \text{Зэкс} > 1 \quad 12/$$

Эффективность производства и реализации на внутреннем рынке:

$$\text{Эвн} = \text{Оэкс} / (\text{Сп.экс} + \text{Зр.вн}), \quad 13/$$

где О экс – объем экспорта во внутренних ценах, руб.;

Сп.экс. – производственная себестоимость экспортных товаров, руб.;

Зр.вн. – затраты на реализацию внутри страны, руб.

Необходимое условие эффективности:

$$\text{Ээкс} > \text{Эвн} > 1 \quad 14/$$

У предприятия есть возможность реализовать X единиц продукции на внутреннем и внешнем рынках. Необходимо определить, в каком случае выгоднее реализовать продукцию: при курсе А или В.

Таблица 1

Вариант	Объем продаж, ед. Вариант А Вариант В	Производств. себестоимость, руб., А/В	Вал. затраты на внешн. рынке, \$/ед., А/В	Ком. затраты на внутр. рынке, руб./ед.	Цена ед. на внутр. рынке, руб.	Цена ед. на внешн. рынке	Курс, руб/\$, А/В
1	2	3	4	5	6	7	8
1	1000	4000	500	350	4500	900	5/6
2	2000	4000	500	350	4500	900	5/6
3	3000	4000	100	350	5000	1000	5/6
4	4000	4000	100	350	5000	1000	5/6
5	5000	4000	100	350	5500	1100	5/6
6	6000	4000	100	350	5500	1100	5/6
7	7000	8000	100	700	9000	900	10/12
8	8000	8000	100	700	9000	900	10/12
9	9000	8000	100	700	9500	950	10/12
10	10000	8000	100	700	9500	950	10/12
11	11000	8000	200	700	10000	1000	10/12
12	12000	8000	200	700	10000	1000	10/12

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 2

Тема: «Определение экономической эффективности импорта»

Цель работы: освоить методы определения экономической эффективности импорта.

Методические указания

ЗАДАЧА 1. Экономический эффект импорта для внутреннего потребления покупателем:

$$\text{ЭЭимп.} = \frac{\text{Цп.в.} + \text{Эр.в.}}{\text{Зи}} - \frac{\text{Цп.и.} + \text{Эр.и.}}{\text{Цп.имп.}} \quad 11/$$

где Зи – полные затраты на приобретение (изготовление) и использование продукции, альтернативной импортной, руб.

Состоят из: Цп.в. – цены покупки (затрат на изготовление) продукции-аналога, руб.;

Эр.в. – эксплуатационных расходов за весь период службы, руб.;

Цпимп. – цена потребления импорта, руб. (составляющие аналогичны товару-аналогу).

Экономическая эффективность импорта для собственного использования:

$$Эимп. = \frac{Зи}{ЦПимп.} \quad /2/$$

Условие эффективного импорта:

$$Эимп. > 1 \quad /3/$$

Эти расчеты ведутся для покупки предприятием оборудования, машин, инвентаря.

Предприятию необходимо закупить новое оборудование. Есть два варианта: внутри страны и за рубежом. Произведите расчет эффективности на основе следующих данных:

Таблица 1

Вариант	Контрактн. цена, имп., \$ отеч., руб.	Затраты на закупку, трансп., имп., \$ отеч., руб.	Годовые эксл. расходы, руб. имп. отеч.	Срок службы имп. отеч.	Курс валют, руб./\$
1	2	3	4	5	6
1	21000 110000	10000 10000	100000 130000	8/5	5
2	22000 120000	12000 15000	120000 120000	8/6	5
3	20000 100000	10000 10000	100000 120000	8/7	5
4	23000 130000	13000 8000	80000 85000	8/8	5
5	24000 140000	14000 20000	90000 75000	6/5	5
6	25000 150000	15000 40000	130000 100000	8/9	5
7	22000 130000	10000 20000	100000 100000	6/8	5
8	20000 120000	10000 10000	150000 160000	7/8	5
9	20000 105000	10000 10000	140000 150000	8/5	5
10	25000 125000	10000 15000	150000 140000	8/5	5
11	24000 130000	12000 25000	60000 70000	8/5	5
12	23000 130000	10000 20000	90000 95000	8/5	5

ЗАДАЧА 2. Экономическая эффективность импорта с целью продажи на внутреннем рынке:

$$Эимп. = \frac{Цр.и.}{Цп.и.} \quad /4/$$

где Цр.и. – цена реализации импортных товаров за вычетом издержек обращения, руб.;

Цп.и. – цена покупки, включающая все расходы, связанные с приобретением, руб.

Экономический эффект импорта:

$$\text{Эзмп.} = \text{Цр.и.} - \text{Цп.и.}$$

151

Торговое предприятие реализует импортный товар А. Определить, как изменение курса национальной валюты влияет на эффективность внешнеторговой операции.

Таблица 2

Вариант	Кол-во единиц товара, тыс. ед.	Контрактная цена EXW, DM/ед.	Транспортные расходы, DM/ед.	Расходы, связ. с реализ. на внутр. рынке, тыс. руб.	Цена реализации, руб./ед.	Курс 1, руб./DM	Курс 2, руб./DM
1	2	3	4	5	6	7	8
1	1000	0,3	0,2	400	4,0	7	6
2	1200	0,4	0,2	400	4,8	7	8
3	1400	0,5	0,2	400	5,3	7	7,5
4	1600	0,6	0,2	400	5,9	7	6,5
5	1800	0,7	0,2	400	6,6	7	8,5
6	2000	0,8	0,2	400	7,3	7	6,9
7	2200	0,9	0,2	600	8,0	7	7,2
8	2400	1,0	0,2	600	8,7	7	6,3
9	2600	1,2	0,2	600	10,1	7	7,7
10	2800	1,3	0,2	600	10,8	7	6,7
11	3000	1,4	0,2	600	11,5	7	6,1
12	3200	1,5	0,2	600	12,2	7	7,1

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 3

Тема: «Экономическая эффективность экспортно-импортных операций»

Цель работы: освоить методы определения экономической эффективности экспортно-импортных операций.

Методические указания

Для оценки работы на внешнем рынке за определенный период времени могут быть рассчитаны интегральные показатели эффективности внешнеторговой деятельности.

Экономический эффект экспортно-импортной деятельности:

$$\text{ЭЗэкс.имп.} = \text{ЭЗэкс.} + \text{ЭЗимп.}$$

111

Экономический смысл показателя в том, что он показывает прибыль, которую имел участник ВЭД за соответствующий период времени по всей совокупности экспортно-импортных операций.

Интегральный показатель эффективности экспортно-импортной деятельности:

$$\text{Зэкс.имп.} = (\text{ЭЗэкс.имп.}/(\text{Зэкс.} + \text{Зимп.})) * 100\%$$

121

Зэкс, Зимп. - полные затраты на импорт/экспорт, приведенные к промежутку времени, за который определяется экономическая эффективность, руб.

* На основе данных, приведенных выше, выполнить анализ эффективности экспортно-импортных операций.

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 4

Тема: «Экономическая эффективность товарообменных операций. Толлинг»

Цель работы: освоить методы определения экономической эффективности товарообменных операций.

Методические указания

Экономическая эффективность товарообменных операций определяется аналогично предыдущим пунктам. Особенность этих операций в том, что результат – это стоимостная оценка полученных в обмен товаров, работ, услуг.

Выполните расчет эффективности бартерной операции на основе данных, выбранных самостоятельно.

Разновидностью товарообменной операции является операция с давальческим сырьем (толлинг). Результатом является стоимость готовой продукции. Затратами – непосредственно переработка, доставка сырья и отправка готовой продукции.

Выполнить расчет эффективности толлинга на основе следующих данных (табл. 1):

Таблица 1

№ строки	Показатели	Значение показателей
1	2	3
1	Масса перерабатываемого сырья, т	50000
2	Содержание полезного компонента, %	80
3	Масса готового продукта, т	39000
4	Содержание полезного компонента, %	99,99
5	Затраты на переработку, тыс. руб.	
5.1.	Электроэнергия	1500
5.2.	Энергоносители	1100
5.3.	ЗП с отчислениями	2100
5.4.	Прочие переменные	1000
5.5.	Прочие постоянные	1300
	Всего	?
6	Ком. расходы: транспорт, сертификация, страхование и др.	3500
7	Всего затрат	?
8	Кол-во готового продукта, оставляемого в уплату, т	2500
9	Цена готового продукта, \$/т	1500
10	Стоимость продукта п.8, тыс руб.	?
11	То же, тыс руб. (курс б.руб./\$)	?
12	Затраты, связанные с реализацией продукта, тыс. руб.	300
13	Результат толлинга (п.11 – п.12)	?
14	Эффект толлинга (стр.13 – стр.7)	?
15	Эффективность толлинга (стр. 13 /стр. 7)	?

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 5

Тема: «Расчет коэффициента кредитного влияния»

Цель работы: освоить методику расчета коэффициента кредитного влияния.

Методические указания

При проведении экспортно-импортных операций покупателю может быть предоставлен коммерческий кредит, который влияет на эффективность сделки. Для учета влияния рассчитывается коэффициент кредитного влияния:

$$K_{кр} = V_k / V_{п.}$$

/1/

где Вк – рублевый эквивалент валютной выручки от экспорта товаров с предоставлением отсрочки платежа, приведенный к моменту поставки товара, руб.;

Вн – рублевый эквивалент валютной выручки от экспорта товара без предоставления коммерческого кредита, руб.

Рассмотрим расчет на следующем примере.

Предприятие поставляет продукцию на экспорт. Продавец по условиям контракта предоставляет возможность покупателю произвести оплату четырьмя равными частями с условием, что оплата будет производиться в конце каждого периода. Процент за кредит составляет 1 % суммы долга за каждый период отсрочки платежа. Определить коэффициент кредитного влияния. Расчеты занести в таблицу 1.

Таблица 1

№	Показатели	Оплата	Периоды оплаты:			
			1	2	3	4
1	2	3	4	5	6	7
1	Полные затраты, руб.					
2	Стоимость контракта, \$					
3	Доля погашения, %					
4	Сумма погашения кредита, \$					
5	Задолженность по оплате в течение периода, \$					
6	Процент за кредит, \$					
7	Сумма поступлений на счет продавца, \$ (стр. 4 + стр. 6)					
8	Курс валюты, руб./ \$					
9	Рублевый эквивалент поступлений на счет продавца, руб.					
10	Рублевая процентная ставка, доли ед.					
11	Коэффициент для приведения суммы поступлений за товар к моменту его поставки – Кпр					
12	Рублевый эквивалент для приведения к моменту $t = 0$ (стр.9*стр.11)					
13	Сумма поступлений, приведенная к моменту поставки					
14	Коэффициент кредитного влияния (стр.13/стр.12)					
15	Показатели эффективности экспортной сделки	Без кредита	С кредитом			
16	Эффект сделки, руб.					
17	Эффективность сделки, руб./руб.					

Кпр учитывает то, что продавец теряет выгоду из-за поздней оплаты. Рассчитывается по формуле: $K_{пр} = 1 / (1 + Пс)^N$, где Пс – рублевая процентная ставка, N – число периодов задолженности.

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 6

Тема: «Экономика конкурсных торгов»

Цель работы: освоить методику определения эффективности конкурсных торгов.

Методические указания

Динамично развивающаяся система заключения государственных контрактов на закупку товаров, работ и услуг на конкурсной основе требует организации учета проведения торгов (конкурсов) с целью их всестороннего анализа как экономического процесса, явления в хозяйственной жизни общества.

В настоящее время в РБ не существует научно обоснованных нормативов эффективности торгов и эффективности их проведения.

Подрядные торги (конкурсы) можно разбить на следующие основные группы:

1. Архитектурно-строительное проектирование (АСП) – обособленный этап инвестиционного процесса, куда, кроме разработки проектно-сметной документации, могут входить: обоснование инвестиций, разработка строительного бизнес-плана, инвестиционного проекта, отдельного ТЭО и т.п.;

2. Проектно-строительные работы (ПСР) – тип организации инвестиционного процесса, при котором посредством проведения торгов заказчик выбирает наиболее подходящую ему проектно-строительную фирму и заключает с ней контракт;

3. Профессиональное управление строительством (ПУС) – тип организации инвестиционного процесса, получивший в нашей стране распространение в сочетании с традиционным типом – вовлечением заказчика в процесс реализации инвестиционного строительного проекта;

4. Демонопользация жилищно-коммунального хозяйства (ДЖКХ) – разрушение существующего монополизма в сфере управления жилищным фондом и коммунальным хозяйством населенных пунктов с целью снижения тарифов на данный вид услуг на основе конкурсного отбора альтернативных субъектов управления жилищно-коммунальным хозяйством.

Экономическая оценка конкурсных торгов предполагает определение показателей, которые, с одной стороны, оценивают эффект и эффективность проведения торгов как делового процесса, а с другой – эффект и эффективность собственно торгов как делового мероприятия, на основе результатов которого заключается контракт.

Поскольку проведение торгов – это процесс выбора поставщика (подрядчика) по критериям качества, стоимости, сроков и надежности предлагаемых им товаров, работ и услуг, то и для экономической оценки проведения торгов должны быть соответствующие показатели.

I. Экономические показатели проведения конкурсных торгов

1. Экономический эффект проведения конкурсных торгов:

$$\text{Э.ЭФФЕКТ}_{\text{д.т.}} = \text{Ц}_{\text{с.р.}} - (\text{Ц}_{\text{д.т.}} + \text{ЗНК}_{\text{д.т.}}).$$

1/1

где $\text{Ц}_{\text{с.р.}}$ – средняя рыночная цена товаров, работ и услуг или средняя цена представленных на конкурс товаров, работ и услуг, руб. Средняя рыночная цена может быть определена заказчиком приемлемым для него способом: ресурсным методом, экспертным, по объекту-аналогу, методом анализа динамики цен на товарном рынке и др.;

$\text{Ц}_{\text{д.т.}}$ – цена товаров, работ и услуг, представленных победителем на конкурсных торгах (если цена в процессе заключения контракта изменилась, то принимается контрактная цена), руб.;

$Z_{\text{н.к.т.}}$ — величина некомпенсированных затрат заказчика (остаток затрат) на организацию и проведение конкурсных торгов, руб. Минимальная величина $Z_{\text{н.к.т.}}$ может быть равна нулю, а максимальная (при отсутствии какой-либо величины компенсации) — некоторой величине $Z_{\text{ф.к.т.}}$, равной величине фактических затрат заказчика на организацию и проведение конкурсных торгов, независимо, была какая-либо компенсация или не было, т.е.:

$$0 \leq Z_{\text{н.к.т.}} \leq Z_{\text{ф.к.т.}} \quad 12/$$

2. Экономическая эффективность проведения конкурсных торгов:

$$\text{Э.ЭФФЕКТИВНОСТЬ}_{\text{п.к.т.}} = \text{Э.ЭФФЕКТ}_{\text{п.к.т.}} / Z_{\text{н.к.т.}} \quad 13/$$

3. Торгоотдача конкурса:

$$\text{ТОРГООТДАЧА}_{\text{п.к.т.}} = \text{Э.ЭФФЕКТ}_{\text{п.к.т.}} / Z_{\text{ф.к.т.}} \quad 14/$$

где $Z_{\text{ф.к.т.}}$ — величина фактических затрат на организацию и проведение конкурсных торгов.

Если затраты на проведение торгов равны:

$$Z_{\text{ф.к.т.}} = Z_{\text{о.п.т.}} + Z_{\text{к.д.}} + Z_{\text{у.з.}} + Z_{\text{пр.}} - V_{\text{р.к.д.}} \quad 15/$$

где $Z_{\text{о.п.т.}}$ — затраты на объявление в СМИ о проведении конкурсных торгов, руб.;

$Z_{\text{к.д.}}$ — затраты на разработку конкурсной документации, руб.;

$Z_{\text{у.з.}}$ — затраты на оплату услуг экспертов, руб.;

$Z_{\text{пр.}}$ — прочие затраты, руб.;

$V_{\text{р.к.д.}}$ — выручка от продаж конкурсной документации, руб., то затраты конкурсных торгов будут определены следующим образом:

$$OZ_{\text{к.т.}} = 3фК_{\text{п.к.т.}} + Z_{\text{у.и.п.}} \quad 16/$$

где $Z_{\text{у.и.п.}}$ — затраты, представляющие собой прибыль о реализации товаров, работ и услуг, которая могла быть получена заказчиком в течение времени, равного продолжительности организации и проведения конкурсных торгов, т.е. за счет увеличения инвестиционного процесса, руб.

Эти затраты (потери) определяются формулой:

$$Z_{\text{у.и.п.}} = P_{\text{п.}} * T_{\text{о.п.к.т.}} \quad 17/$$

где $P_{\text{п.}}$ — среднемесячная потенциально недополученная заказчиком прибыль, руб.;

$T_{\text{о.п.к.т.}}$ — продолжительность периода организации и проведения конкурсных торгов, мес.;

$P_{\text{п.}}$ и $T_{\text{о.п.к.т.}}$ определяются заказчиком на основании данных бизнес-плана или технико-экономических обоснований проекта.

Учитывая определенные таким образом затраты на организацию и проведение конкурсных торгов и потери за счет их проведения, можно определить экономические показатели заключения контрактов на конкурсной основе.

II. Экономические показатели заключения контрактов на конкурсной основе

1. Экономический эффект заключения контракта на конкурсной основе:

$$\text{Э.ЭФФЕКТ}_{\text{з.к.}} = C_{\text{с.р.}} - (C_{\text{п.т.}} + OZ_{\text{к.т.}}), \quad 18/$$

или

$$\text{Э.ЭФФЕКТ}_{\text{з.к.}} = C_{\text{с.р.}} - (C_{\text{п.т.}} + 3фК_{\text{п.к.т.}} + Z_{\text{у.и.п.}}), \quad 19/$$

или

$$\text{Э.ЭФФЕКТ}_{\text{з.к.}} = \text{Ц}_{\text{с.р.}} - (\text{Ц}_{\text{п.т.}} + \text{З}_{\text{о.п.т.}} + \text{З}_{\text{к.д.}} + \text{З}_{\text{у.з.}} + \text{З}_{\text{пр.}} - \text{В}_{\text{р.к.д.}} + \text{П}_{\text{п.}} * \text{Т}_{\text{о.п.к.т.}}) \quad /10/$$

2. Экономическая эффективность заключения контракта на конкурсной основе:

$$\text{Э.ЭФФЕКТИВНОСТЬ}_{\text{з.к.}} = \text{Э.ЭФФЕКТ}_{\text{з.к.}} / \text{ОЗ}_{\text{к.т.}} \quad /11/$$

или

$$\text{Э.ЭФФЕКТИВНОСТЬ}_{\text{з.к.}} = [(\text{Ц}_{\text{с.р.}} - \text{Ц}_{\text{п.т.}}) / \text{ОЗ}_{\text{к.т.}} - 1] \quad /12/$$

Из /12/ следует, что

$$\text{Э.ЭФФЕКТИВНОСТЬ}_{\text{з.к.}} > 1 \quad /13/$$

если

$$(\text{Ц}_{\text{с.р.}} - \text{Ц}_{\text{п.т.}}) > 2 * \text{ОЗ}_{\text{к.т.}} \quad /14/$$

3. Торгоотдача заключения контракта на конкурсной основе:

$$\text{ТОРГООТДАЧА}_{\text{з.к.}} = \text{Э.ЭФФЕКТ}_{\text{з.к.}} / \text{Ц}_{\text{п.т.}} \quad /15/$$

или:

$$\text{ТОРГООТДАЧА}_{\text{з.к.}} = \text{Ц}_{\text{с.р.}} - (\text{Ц}_{\text{п.т.}} + \text{ОЗ}_{\text{к.т.}}) / \text{Ц}_{\text{п.т.}} \quad /16/$$

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 7

Тема: «Расчет экспортных цен»

Цель работы: освоить методы определения экспортных цен.

Методические указания

Работа на внешних рынках требует изучения зарубежной практики ценообразования. Знание закономерностей ценообразования в международной торговле позволяет эффективно проводить конъюнктурно-ценовую работу и результаты ее успешно реализовывать в конкретных экспортно-импортных операциях.

Цена - один из главных разделов контракта. При согласовании цены в договоре купли-продажи исходят из таких критериев, как единица измерения цены, базис цены, уровень цены и способ ее фиксации. Принцип установления единицы измерения стоимости зависит от характера товара и от сложившейся практики торговли данным товаром. Цена может быть установлена:

- за определенную единицу товара, для измерения которой приняты такие показатели, как длина, вес, площадь или счетные единицы (штуки);
- за весовую единицу, исходя из конкретного содержания основного состава сырья в товаре.

При согласовании цены покупателю необходимо определить ее уровень. Наиболее распространенным является метод определения уровня цены на базе конкурентных материалов по аналогичным товарам, поставляемым на внешние рынки.

Основой при определении цен служат базисные цены, а также цены фактических сделок. Базисные цены ориентированы на цены преискурантов, каталогов, цену предложения ведущих производителей. Они, как правило, завышены, поскольку учитывают индивидуальные условия производства и поставки и предусматривают резерв на уторгование. Цены фактических сделок более реальны и конкретны, но они чаще всего являются коммерческой тайной. Окончательная цена включает в себя множество различных поправок: на базисные условия поставки, на условия платежа, на количество товара, на уторгование, по срокам сделки, на технико-экономические параметры.

Поправка на базисные условия поставок (БУП) устанавливается путем учета расходов на транспортировку, страхование товара, расходов на оформление таможенной документации. В практике мировой торговли наиболее распространены условиями поставки являются FOB, CIF, франко-завод, франко-граница и др. Так как условия поставки продукции, содержащиеся в конкурентных материалах, могут различаться, они должны быть приведены к сопоставимому виду. Импортные цены обычно приводят к условиям CIF, экспортные - к условиям франко-завод или FOB. Поправка на БУП осуществляется на основе тарифных ставок за перевозку конкретного товара морским, железнодорожным, автомобильным видами транспорта, стоимости страхования различных видов груза. Как показывает практика внешней торговли, стоимость фрахта и страхования при перевозке продукции машиностроения не превышает 10-15%.

Поправка на условия платежа применяется при сопоставлении наличных условий расчетов и условий предоставления кредита. Под наличными условиями расчетов подразумевают либо платеж против предоставления товаросопроводительных документов, либо предварительную оплату (аванс) в момент готовности товара к отгрузке. Если предлагаемая цена подразумевала наличные условия платежа, а сделка совершается с предоставлением кредита, то поправка ориентирована на увеличение цены. Размер ее в то же время зависит от срока погашения кредита, доли кредитуемой части в общей сумме контракта, взимаемой процентной ставки. Покупателю, предлагающему наличные условия платежа, наоборот, обычно делается скидка. Наиболее выгодной для продавца является 100%-ная предоплата при этом устанавливается наибольшая скидка.

Поправка по срокам применяется в случаях значительного временного разрыва между моментом заключения сделки и моментом ее исполнения. Она учитывает изменение цен на исходные материалы и сырье, динамику роста заработной платы, индекс инфляции. Такого рода поправки рассчитываются с помощью внешнеторговых индексов, а в ряде случаев ориентируются на внутренние оптовые цены, публикуемые официальными статистическими ведомствами зарубежных стран и международными экономическими организациями.

Поправка на количество вызвана тем, что продажа большого количества товаров приводит к снижению издержек на его производство и реализацию. Поэтому при закупке большего количества товаров покупателю предоставляется такого рода скидка.

Поправка на уторгование представляет собой скидку с первоначальной цены предложения. В каталогах, запросах и предложениях продавец обычно завышает цены; уровень этого завышения зависит от конъюнктуры рынка, деловой репутации фирмы и специфики предлагаемого товара.

Поправка на различия в технико-экономических параметрах используется при сравнении продукции разных производителей по техническому уровню, комплектации, качеству, характеру эксплуатации и т.д. Для каждой группы товаров поправки индивидуальны.

В международной торговле практикуется несколько способов установления и фиксации цен.

Твердые цены согласовываются при заключении контракта и не подлежат изменению в ходе его выполнения.

Цены с последующей фиксацией устанавливаются в назначенные договором сроки на основании согласованных источников. Цены могут быть установлены на согласованную дату или в день поставки товара покупателю. В качестве источников цен в контракте могут быть предусмотрены цены, публикуемые в справочниках, отраслевых журналах, других официальных изданиях, а также биржевые котировки.

Скользящие цены применяются в контрактах с длительными сроками поставок, в течение которых экономические условия производства товаров могут существенно изменяться. Чаще всего скользящие цены устанавливаются при торговле машинами и оборудованием со сроками поставки, превышающими один год, а также при исполнении значительных по объему и продолжительных по времени подрядных работ.

Скользящая цена состоит из двух частей: базовой, устанавливаемой на дату предложения или подписания контракта, и переменной, определяемой на период изготовления или поставки товара. Базовая цена рассчитывается продавцом на основе конкретных материалов или других источников и согласовывается с покупателем в процессе выбора условий сделки, а затем фиксируется в контракте. Окончательная цена обычно рассчитывается по формуле:

$$C = C_0 \left(A \frac{a_1}{a_0} + B \frac{b_1}{b_0} + \dots + D \right), \quad (1)$$

где C - окончательная цена;

C_0 - базовая цена;

A, B, \dots - доля, которую занимают в цене отдельные составляющие (например: стоимость материалов, стоимость рабочей силы и т.д.);

a_1, a_0 - индексы цен на материалы, используемые для изготовления проданной продукции, на периоды их закупки поставщиком (a_1) и установления базовой цены (a_0);

b_1, b_0 - индексы заработной платы в отрасли на период пересчета цены b_1 и установления базовой цены b_0 ;

D - коэффициент торможения, т.е. неизменная доля в переменной части цены.

Если в стоимости продукции существенная доля приходится на другие компоненты (например, топливо, электроэнергию), то переменная часть приведенной формулы может быть расширена на необходимое число составных элементов. При этом сумма всех долей должна быть равна единице, т.е. $A+B+D = 1$.

Коэффициент торможения D обычно устанавливается в пределах от 0,1 до 0,2 и отражает переносимые на продукцию часть стоимости основных фондов, прибыли, накладных расходов.

Индексы изменения цен на товары и ставок заработной платы публикуются в большинстве промышленно развитых и развивающихся стран в официальных и частных экономических изданиях. Продавцы и покупатели оговаривают в контракте источник уточнения индекса цен, публикуемых в специальных изданиях.

При сделках купли-продажи обычно используются индексы стран-поставщиков; на работы, выполняемые национальными подрядными фирмами, - индексы стран, где сооружаются объекты.

Российские контрагенты ввиду отсутствия налаженной статистики могут использовать индексы цен основных стран - поставщиков машин и оборудования, подобных тем, что экспортирует Россия.

В международной торговой практике точкой отсчета начала изменения скользящих цен является дата коммерческого предложения экспортера, реже - дата подписания контракта.

После вручения предложения со стороны продавца последовательность этапов заключения контракта на поставку машин и оборудования и его исполнения такова: переговоры, заключение контракта, проектирование выпуска продукции, закупка сырья и материалов, изготовление, отгрузка и поставка товара покупателю. За весь рассматриваемый период неизменной частью це-

ны остается величина C^D . Переменная часть А, представляющая собой долю материалов, может измениться на этапе закупки материалов. Такой датой считается время окончания НИОКР и начала изготовления продукции.

За период изменения переменной части цены В, представляющей собой долю заработной платы, принято считать время от начала пути скольжения до окончания 2/3 цикла изготовления экспортной продукции. Методика расчета цен следующая.

Расчет контрактной цены выполняется на базе конкурентных материалов в два этапа:

1. Расчет приведенной базовой цены;
2. Расчет цены для конкретных условий сделки на основе приведенной базовой цены.

Расчет приведенной базовой цены.

1. Приведение коммерческих условий к единой базе

1.1. Поправка на динамику цен:

$$P_{1.1} = P_k * K_k * (I_n / I_k) \quad /3/$$

где P – цена на дату составления конкурентного материала;

I_n, I_k – индекс экспортной цены на данный товар, соответственно на текущий период и на дату составления конкурентного материала;

K_k – курс национальной валюты к валюте другой страны-конкурента на дату составления конкурентного материала.

1.2. Приведение цен к единой валюте (руб):

$$P_{1.2} = P_{1.1} * K_r \quad /3/$$

где K_r – текущий валютный курс национальной валюты.

1.3. Поправка на возможное уторгование:

$$P_{1.3} = P_{1.2} - U \quad /4/$$

где U – скидка предложения или прейскуранта.

1.4. Поправка на условия поставки и упаковку:

$$P_{1.4} = P_{1.3} \pm (\text{условия поставки и упаковки}) \quad /5/$$

1.5. Поправка на условия платежа:

$$P_{1.5} = P_{1.4} \pm (\text{условия платежа}) \quad /6/$$

1.6. Поправка на количество:

$$P_{1.6} = P_{1.5} \pm (\text{количество}) \quad /7/$$

2. Приведение к параметрам конкретной продукции, выступающей предметом сделки (учет технических поправок).

2.1. Поправка на комплектацию:

$$P_{2.1} = P_{1.6} \pm (\text{стоимость комплектующих}) \quad /8/$$

2.2. Поправка на сырьевой материал, используемый в процессе производства продукции:

$$P_{2.2} = P_{2.1} \pm (\text{стоимость материала}) \quad /9/$$

3. Учет экономических поправок осуществляется на основе расчета приведенной суммы затрат на весь период эксплуатации изделия:

$$P_{3.1} = P_{2.3} \pm (\text{эксплуатационные расходы}) \quad /10/$$

где эксплуатационные расходы равны разнице затрат по расчетной продукции и продукции конкурентных материалов:

$$P_{\text{эп}} = P_i \cdot K_{pi} - S \cdot K_{pn} \quad /11/$$

где P_i - цена эксплуатационных расходов в i -м году,

K_{pi} - коэффициент дисконтирования для i -го года;

S - остаточная стоимость оборудования;

K_{pn} - коэффициент дисконтирования для последнего года;

$P_{\text{эп}}$ - эксплуатационные расходы.

4. Расчет приведенной базовой цены контракта P_b

Экспортная цена

$$P_{b\text{э}} = P_i \cdot n \quad /12/$$

Импортная цена

$$P_{b\text{и}} = P_{i \text{ min}} \quad /13/$$

Расчет цены для конкретных условий сделки.

Этот расчет производится с помощью корректировки полученной приведенной базовой цены контракта на ряд позиций:

- Время сделки,
- Условия поставки,
- Возможность уторгования,
- Стоимость страхования,
- Количество,
- Критерий конкурентоспособности,
- Критерий соответствия требований потребителей,
- Конъюнктурные параметры внешнего рынка.

Расчет внешнеторговых цен на потребительские товары длительного пользования включает:

- подбор конкурентной информации,
- расчет поправок на компенсацию и на различие в параметрах,
- определение приведенной розничной цены,
- калькуляцию розничной цены на рынке,
- определение контрактной цены на базе приведенной розничной цены.

ЗАДАЧА 1. Внешнеторговая фирма из Гамбурга получила от торгового дома импортера, расположенного в Сиднее, заказ на поставку 100 электроприборов. На основе предложения цен на условиях СИФ импортер рассчитывает на торговую надбавку в 12%. Длительность транспортировки предполагается в среднем 32 дня. Внешнеторговая фирма Гамбурга занимается поиском предложений от различных производителей и выбирает в качестве более выгодных следующие условия:

- цена 100 единиц приборов со склада в Дортмунде с упаковкой и транспортировкой 400 000 DM;
- скидка за количество со стороны производителя 5% и скидка «сконто» 2% в случае оплаты в течение 10 дней.

Внешнеторговая фирма работает с торговой надбавкой 16%. Стоимость банковских услуг 1,5%.

С транспортировкой товара в Сидней связаны следующие расходы:

- экспедиторские расходы от Дортмунда до Сиднея составляют 18 660 DM;
- погрузочно-разгрузочные расходы 2150 DM;
- оформление таможенной документации 870 DM;
- величина страховой премии 3100 DM.

Задание. Составьте экспортную калькуляцию и рассчитайте цену импортера в Сиднее. На какую величину может сократиться рассчитанная цена при осуществлении прямого экспорта?

Решение.

Позиция	Сумма, DM
Отпускная цена со склада в Дортмунде	400000
	Скидка «рабатт»
за количество (5%)	20000
= Целевая цена экспортера	380000
- Скидка «сконто» (2%)	7600
= Наличная сумма экспортера со склада в Дортмунде	372400
+ Торговая наценка экспортера (16%)	59584
= Продажная цена со склада в Дортмунде	431984
+ Транспортные расходы Дортмунд-Сидней	18600
+ Транспортные накладные расходы	2150
+ Расходы по оформлению таможенной документации	870
+ Страховая премия	3100
= Наличная цена экспортера СИФ Сидней	456764
+ Финансовые расходы	6090
= Цена закупки импортером в Сиднее	462854
+ Торговая наценка импортера (12%)	55542
= Наличная цена импортера в Сиднее за 100 приборов 518396	

В случае осуществления прямого импорта выпадает звено наценки экспортера, составляющее в нашем случае 59584 DM. В этом случае остальные позиции также соответственно уменьшаются.

ЗАДАЧА 2. Немецкий импортер вина получает через торгового маклера выгодное предложение на поставку 25 000 л марокканского высококачественного красного вина, разлитого в бочки, по общей цене 14 500 долл. с учетом назначенных 4% комиссионных маклеру.

Марокканское вино подобного качества будет иметь спрос на немецком рынке при условии стоимости одной бутылки вина емкостью 0,7 л не более 2,5 DM. Кроме того, импортер исчисляет свои будущие расходы с учетом затрат на содержание собственного склада в Гамбурге, которые составляют 2,3 тыс. DM. Одновременно он получает предложение от экспедиционной компании по транспортировке вина с плантаций до склада в Гамбурге включительно, стоимостью которой составит 6518 DM.

Через страховую компанию импортер получает еще одно предложение на заключение договора по страхованию с выплатой премии в размере 410 DM, которая складывается в зависимости от арендной стоимости склада в Гамбурге.

Транспортные накладные расходы составляют 550 DM, совокупные расходы по таможенной очистке в Марокко и Германии 1200 DM. Прочие расходы, включая процедуру получения сертификата качества, составят 400 DM.

На складе в Гамбурге естественные убытки составляют 400 л. Кроме того, розлив вина в бутылки по 0,7 л, маркировка и упаковка в картонные коробки по 6 бутылок предполагается на складе в Гамбурге, что потребует дополнительных расходов в размере 10375 DM. В ходе этого процесса возникают потери в среднем 1,2% от общего количества.

Импортер калькулирует величину прибыли в размере 25% от себестоимости, предоставляя своим оптовым покупателям 5%-ную скидку за количество, скидку «сконто» 2%, среднюю величину кредиторской ставки 14%. Продолжительность транспортировки до склада в Гамбурге составляет 14 дней, срок от поступления вина до момента его готовности к продаже — 20 дней, срок хранения на складе — 36 дней.

Задание. 1. Составьте калькуляцию и рассчитайте стоимость продукта на складе в Гамбурге. **2.** Составьте калькуляцию сбыта и рассчитайте стоимость бутылки вина 0,7 л, при которой продукция будет пользоваться спросом на немецком рынке.

Решение.

Таблица 1

Позиция	Единица измерения	Сумма
Наличная цена импортера с плантации за 25000 л	долл.	14500
+ Комиссионные маклеру	долл.	580
= Сумма	долл.	15080
С учетом валютного курса	(долл./DM = 2,0493)	30903
+ Транспортные расходы со склада в Гамбурге	DM	6518
+ Транспортные накладные расходы	DM	550
+ Страховка	DM	410
+ Оформление таможенной документации	DM	1200
+ Получение сертификата	DM	400
= Наличная цена со склада в Гамбурге	DM	39981
+ Финансовые расходы	DM	218
= Наличная цена импортера со склада в Гамбурге	DM	40199

Далее необходимо сделать калькуляцию стоимости одной бутылки с целью определения эффективности импортной сделки.

Позиция	Общая сумма DM	Цена за 0,7 л, DM
Цена импортера со склада в Гамбурге	40199	1,1439
+ Расходы на розлив, маркировку, упаковку	10375	0,2952
+ Финансовые расходы (20 дней)	393	0,0112
= Собственные складские расходы импортера	50967	1,4503
С учетом потерь (1,2%)	51579	1,4679
+ Расходы по содержанию склада	2300	0,0605
+ Финансовые расходы на средний срок складирования	714	0,0206
= Цена с учетом складских расходов	54593	1,5490
+ Наценка импортера (25%)	13648	0,3872
= Продажная цена со склада импортера	68241	1,9362
- Скидка за количество	3361	0,0968
= Целевая продажная цена импортера со склада	1,8394	64880

Таким образом, полученная цена за 0,7 л 1,8394 DM оставляет возможность розничной наценки до 2,5 DM и, следовательно, является конкурентоспособной при сложившихся условиях на немецком рынке.

ЗАДАЧА 3. Автомобилестроительная фирма стоит перед необходимостью выбора одного из трех предложений субпоставщиков, поставляющих комплектующие изделия — амортизаторы. Для сопоставления конкурирующих моделей амортизаторов выбрано 5 независимых параметров — цена, безопасность, эстетический вид, надежность. Значения параметров для всех трех моделей приведены в табл. 2.

Таблица 2. Параметры конкурирующих моделей автомобильных амортизаторов

Показатели	Цена, долт.	Вес, кг	Безопасность, баллы	Эстетический вид, баллы	Надежность, баллы
Предел значений параметра	20	10	—	—	0,75
Коэффициент весомости параметра*	8	3	9	4	6
Модель 1	17,56	9,7	8	4	0,96
Модель 2	9,95	6,2	7	9	0,81
Модель 3	14,47	6,0	7	7	0,9

* Определен экспертным способом

Задание. Оценить конкурентоспособность моделей через интегральную оценку качества амортизаторов.

ЗАДАЧА 4. Предметом внешнеторговой сделки являются стандартные трехфазные асинхронные электродвигатели мощностью 15 кВт, 1500 об/мин, 380/660, обычного исполнения. Состав конкурентных параметров приведен в табл. 3.

Таблица 3. Конкурентные параметры

Предмет сделки	Стандартный трехфазный асинхронный электродвигатель мощностью 15 кВт, 1500 об/мин, 380/660, обычного исполнения			
Фирма-продавец	Howker Siddeley Electric Motors	Relians Electric	Schorch	Esmac
Страна	Великобритания	США	Германия	Финляндия
Источник информации	Каталоги фирм	Каталоги фирм	Каталоги фирм	Каталоги фирм
Базисные условия поставки	FOB Лондон	FOB Филадельфия	DAF Германия	EXW
Валюта цены	Фунт стерлингов	Американский доллар	Немецкая марка	Финская марка
Цена единицы продукции	310	750	4340	6530
Год действия цены	1992	1991	1998	1995
Предоставленная скидка, %	10	20	50	55

Все двигатели являются полностью технически сопоставимыми. Стоимость фрахта и страхования такого товара, как электродвигатели, составляет: между портами России и портами Западной Европы, Ближнего Востока, Северной Африки 3—5%;

между портами России и портами Америки, Японии, Индии, Юго-Восточной Азии 6-8% провоз по территории страны 2%.

Для приведения цен по срокам конкурентных параметров и планируемых сделок следует воспользоваться условными показателями изменения индекса экспортных цен на электродвигатели, едиными для всех поставщиков.

Таблица 4. Индексы экспортных цен на электродвигатели с 1988 по 1998 гг.

Годы	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Индексы	100	110	120	130	140	150	160	170	180	190	200

Расчет экспортных цен.

Для процедуры приведения цен к сопоставимому значению необходимо учитывать коммерческие скидки при заказе определенного количества:

- более 100 штук - 2%;
- более 500 штук - 5%;
- более 1000 штук - 10%.

Разделение конкурентных материалов по подгруппам.

Подгруппа экспортеров:

1. Howker Siddeley Electric Motors. Abridged Pricelist (прейскурант)
2. Industrial Motors Catalog. Reliance Electric (прейскурант)
3. Schorch Preisverzeichnis (прейскурант)
4. Esmac Hinnasto (прейскурант)

Подгруппа импортеров:

1. AEG Motoren Preisblatt zum Katalog (прейскурант к каталогу)
2. Контракт № 89/0540744-254 (спецификации к контракту)
3. Предложение австрийской фирмы Elin
4. Koneisto (прейскурант)
5. DORNHOFF and Co GMBH (прейскурант)

Задание. Рассчитать базовую экспортную цену, используя текущие валютные курсы.

ЗАДАЧА 5. Южнокорейская фирма получила предложение от американской фирмы на изготовление рефрижератора с учетом оговорки к цене в апреле 1999 г. В мае того же года контракт был подписан. Дата поставки 01.01.2000. Базисная цена рефрижератора составила 6 млн. долл.

Калькуляция цены, млн. долл.:

Прямые затраты.....	2,4
В том числе:	
на материалы.....	2,0
на рабочую силу	0,4
Прямые накладные расходы	0,6
Переменные накладные расходы	0,8
Итого прямых затрат	3,8
Постоянные накладные расходы	1,2
Полные затраты (себестоимость)	5,0
Прибыль.....	1,0
Продажная цена.....	6,0

Задание. Рассчитать цену поставки на дату поставки. Сформулировать запись статьи контракта «Цена».

Таблица 5. Индексы цен на материалы и ставки заработной платы с апреля по декабрь 1999 г.

Месяц	Индексы	
	цен на материалы	ставок по зарплате
Апрель	101,4	101,2
Май	103,5	100,3
Июнь	105,8	100,1
Июль	105,9	106,3
Август	104,8	110,4
Сентябрь	110,3	103,5
Октябрь	101,2	105,8
Ноябрь	102,3	109,9
Декабрь	101,4	110,1

ЗАДАЧА 6. В марте 1999 г. английская фирма получила заказ и подписала контракт на поставку пяти газовых турбин (каждая мощностью 500 МВт) на условиях скользящих цен. В контракте отмечены следующие условия:

- базовая цена газовой турбины, соответствующая стоимости материалов и ставкам заработной платы в электромашиностроении Великобритании, в январе 1999 г. - 1,5 млн. ф.ст.;

- дата поставки - 10 июня 2000 г.;

- базисная калькуляция изделия зафиксирована на уровне следующих расходов, тыс. ф.ст.:

Основные материалы.....	687,5
Вспомогательные материалы	375
Комплекующие изделия	1125
Электроэнергия на технологические цели	312,5
Затраты на основную заработную плату	500
Затраты на дополнительную заработную плату	250
Накладные расходы.....	125
Административные и сбытовые расходы	125
Прибыль.....	250
Итого	3750

Закупка материалов и комплектующих будет произведена с июня 1999 г. по март 2000 г. За основу для расчета окончательной цены были взяты индексы цен, опубликованные в официальном деловом издании в период проведения переговоров в феврале 1999 г.

Таблица 6. Индексы цен на материалы и ставок заработной платы за три года

Год	Месяц	Индексы	
		цен на материалы	ставок по зарплате
1998	Январь	108,9	110,9
	Февраль	108,1	112,0
	Март	106,3	110,9
	Апрель	107,6	113,1
	Май	105,2	114,-2
	Июнь	100,4	102,3
	Июль	104,4	102,3
	Август	105,6	111,4
	Сентябрь	108,1	110,5
	Октябрь	108,3	115,4
	Ноябрь	108,6	116,8
	Декабрь	111,2	120,9
1999	Январь	111,3	120,0
	Февраль	111,6	121,3
	Март	111,9	120,5
	Апрель	110,3	125,2
	Май	110,5	121,3
	Июнь	110,7	120,1
	Июль	110,9	120,7
	Август	112,2	121,1
	Сентябрь	113,5	125,0
	Октябрь	114,1	126,7
	Ноябрь	115,1	130,7
	Декабрь	113,5	131,1
2000	Январь	115,5	125,3
	Февраль	116,6	124,8
	Март	100,1	128,2
	Апрель	110,9	118,1

Задание. Рассчитать экспортную цену газовой турбины на дату поставки и скорректировать окончательную сумму контракта.

ЗАДАЧА 7. Немецкая фирма планирует экспортировать кухонный микро-процессор в США на условиях FOB Гамбург. В результате изучения американского товарного рынка были получены следующие данные:

- розничная цена продажи аналогичного товара потребителю на внутреннем рынке США - 400 долл., включая налог с продаж, который составил 8,25% от розничной цены;

- наценка импортера - 100% от объема продажи фирмы;
- наценка оптовика - 30% от объема продаж импортера;
- наценка розничного торговца - 100% от объема продаж оптовика;
- таможенный сбор - 9% от FOB;
- стоимость получения груза с таможни и складирование по прибытии — 3% от СИФ;
- стоимость накладных расходов (фрагт, транзит, страхование) — 15% от FOB.

Задание. Рассчитать цену предложения FOB Гамбург. Разработать возможные ценовые варианты предложения для фирмы.

ЗАДАЧА 8. В наступившем году планируется поставка из России в Польшу 100 электропугачиков марки ПГ-50 на условиях FOB — порт Калининград, путем наличных расчетов. В качестве расчетной базы для экспортной цены использованы следующие конкурентные материалы на аналогичную продукцию:

Таблица 7. Конкурентные параметры

Документарные позиции	Страна поставщика		
	Германия	США	Япония
Страна-покупатель	США	Россия	неизвестна
Марка машины	DT-80	MT-200	KK-500
Источник информации	Внешнеторговый контракт	Коммерческое предложение	Фирменный прейскурант
Период подготовки документа	10.05.96 г.	1995 г.	01.12.97 г.
Год поставки	1997 г.	1996 г.	1998 г.
Валюта	Немецкие марки	Американские доллары	Японские иены
Цена предложения	360000	264100	13200000
Валютный курс рубля на момент составления конкурентного листа	10,2	17,5	14,4 за 100 иен

Таблица 8. Коммерческие условия сделок

Документарные позиции	Германия	США	Япония
Базисные условия поставки	Франко-граница Германии	FOB Нью-Йорк	Франко-склад продавца
Форма расчета	Аккредитив	1) аванс — 10% 2) инкассо — 60% 3) вексель — 30% на 3 года под 5%	Аккредитив
Момент платежа	1997 г.	1) 1996 г. 2) 1997 г. 3) с 1997 г.	1997 г.
Количество, шт.	10	100	1
Год поставки	1997	1996 г.	1998 г.
Индексы цен:			
1996 г. (1994 г. - 100%)	112,3	115,2	105,7
1997 г. (1994 г. - 100%)	126,2	117,1	105,2
Средний размер скидок на уторгование за последние три года, %	15	10	40

1. Расходы на упаковку и транспортировку до границы (порта) составляют 5% от общих расходов.
2. Скидки за количество: 5% -на 10 шт. и 15% -на 100 шт.
3. Банковский процент в 1997 г. составил 10%.
4. Индексы цен приведены по данным национальной статистики.

Таблица 9. Уровень комплектации погрузчиков

Марка машины	ПГ-50	ДТ-80	МТ-200	КК-500
Наличие:				
дополнительного аккумулятора	Нет	Есть	Есть	Есть
зарядного устройства	Нет	Есть	Есть	Есть
Скидка на комплектацию, %	-	5	15	-

Таблица 10. Техничко-экономические параметры погрузчиков

Марка машины	ПГ-50	ДТ-80	МТ-200	КК-500
Грузоподъемность, кг	1500	1400	1600	1500
Высота подъема, мм	2600	2600	3200	2650
Макс. скорость подъема, м/с	0,28	0,28	0,28	0,30
Радиус поворота, мм	1700	1750	1850	1900

Задание. Рассчитать базовую экспортную цену по представленным конкурентным материалам и оформить в виде конкурентного листа по обозначенным позициям (табл. 11).

Таблица 11. Расчет базовой экспортной цены электропогрузчика марки ПГ-50

	Россия	Германия	США	Япония
1	2	3	4	5
Фирма-продавец				
Фирма-покупатель				
Марка машины				
Источник информации				
Год выпуска документа				
Год поставки				
Цена предложения в СКВ				
Валюта цены				
Валютный курс рубля				
Цена				
Базис поставки				
Поправка K_1				
Условия платежа (форма расчета)				
Срок платежа				
Поправка K_2				
Количество				
Поправка K_3				
Период поставки				
Поправка K_4				
Скидка на уторгование				
Поправка K_5				
Скидки на комплектацию				
Поправки на технико-экономические параметры				
Поправка K_6				
Поправка K_7				
Поправка K_8				
Поправка K_9				
Приведенная цена в валюте платежа				
Базовая экспортная цена в СКВ				

ЗАДАЧА 9. Российское производственное объединение - производитель часов «Чайка» предполагает экспортировать 500 шт. часов на условиях доставки в порт отгрузки и расходов на погрузку на борт судна. Оплата предусматривается аккредитивом. Расчет контрактных цен произведен на основе характеристик поставок аналогичной продукции поставщиками других стран. В качестве источников информации, взятых за базу сравнения для определения экспортной цены на часы «Чайка», были использованы:

- контракт на продажу 250 швейцарских часов в США в 1996 г. по цене 50 швейцарских франков за 1 шт. с поставкой на аналогичных условиях и оплатой на условиях инкассо;

- цена предложения немецкой фирмы «Таймекс» на 500 штук часов по цене 30 DM за 1 шт. с поставкой в 1997 г. на условиях доставки в порт отгрузки и оплаты расходов по погрузке, фрахта и страховки с платежом по следующей схеме: предоставление 15% аванса в 1996 г., платеж инкассо 50% стоимости в 1997 г. и рассрочки платежа на оставшуюся часть долга (35%) на 4 года со ставкой стоимости кредита в 2% годовых;

- преysкурантная цена японской фирмы (на 01.01.98) на базисных условиях, аналогичных поставке немецкой фирмы «Таймекс» и наличных расчетов исходя из стоимости 7 тыс. иен за 1 шт. Скидка на количество по преysкуранту: 10% - на 500 штук и 6% - на 250 шт. Скидка на уторгование - 40%.

В 1995-1998 гг. прирост цен на внутренних рынках составил в Швейцарии 0,5%, в Германии 0,3%. Ставка банковского процента в 1997 г. доходила до 7%. Скидка на уторгование во внешнеторговой практике фирм Германии составляла 10%.

1. Отличительные характеристики российских часов «Чайка» от иностранных марок представлены ниже. Кроме того, в отличие от швейцарских часов они не снабжены дополнительным блоком питания стоимостью 10% к цене.

Технические характеристики часов

Параметры	Россия	Швейцария	Германия	Япония
Выдержка давления, Па	100	100	150	200
Экономичность, баллов	3	3	2,5	2

2. Курс рубля к иностранной валюте, зарегистрированный ЦБ России на дату составления конкурентного листа:

1 швейцарский франк	- 12,4
1 немецкая марка	- 10,2
100 японских иен	- 14,4

3. Расходы на фрахт, транзит, страхование по внешнеторговым сделкам составляют 10% финансовых издержек базисных условий поставок FOB.

4. Коэффициент дисконтирования составляет 0,821.

Задание.

1. Определить базисные условия поставки часов экспортерами Швейцарии, Германии, Японии.

2. Составить конкурентный лист и рассчитать экспортную цену.

3. Определить ценовую стратегию российского ПО «Чайка».

ЗАДАЧА 10. Российское производственное объединение «Стройтехника» - производитель деревообрабатывающих комплексов ДК-23Г планирует произвести отгрузку продукции по внешнеторговому контракту на условиях EXW в количестве 100 шт. По условиям контракта избрана аккредитивная форма расчета.

Для определения контрактной цены на деревообрабатывающий комплекс ДК-23Г фирма использовала конкурентные материалы, приведенные в таблицах.

Задание. Определить базовую экспортную цену будущей сделки.

Таблица 12. Основные конкурентные параметры

Документарные позиции	Страна продавца		
	Германия	США	Франция
Страна-покупатель	Россия	Чехия	Польша
Марка продукции	ДК-23Г	ДК-23Г	ДК-23Г
Источник информации	Контракт	Коммерческое предложение	Коммерческое предложение
Период подготовки документа	15.11.96 г.	01.02.95 г.	13.09.97 г.
Год поставки	1997 г.	1996 г.	1998 г.
Валюта цены	нем. марка	долл.	фр. франк
Цена предложения	117,50	50,99	254,00
Валютный курс рубля на момент составления конкурентного листа	1/10,2	1/17,5	1/3,0

Таблица 13. Коммерческие условия сделок

Документарные позиции	Страна продавца		
	Германия	США	Франция
Базисные условия поставки	EXW	CAF	FCA
Транспортные расходы, %	0	15	5
Форма расчета и условия платежа:			
аванс, %	50	15	30
инкассо, %	—	50	—
коммерческий кредит, %	50	35	70
Среднегодовая ставка кредитования, %	11	6	5
Период кредитования	3 года	5 лет	4 года
Ставка банковского процента в 1997 г.	12	8	9
Год платежа	1) 1996 г. 2) с 1997 г.	1) 1997 г. 2) 1997 г. 3) с 1998 г.	1) 1997 г. 2) с 1998 г.
Количество, шт.	100	75	90
Скидка за количество, %	10	5	5
Год поставки	1997 г.	1997 г.	1998 г.
Индексы цен, % (1994 г. = 100%)			
1996 г.	148,1	126,7	142,0
1997 г.	154,2	134,2	152,7
Скидка на уторгование, %	0	10	15
Коэффициент дисконтирования	0,761	0,799	0,810

Таблица 14. Условия комплектации поставленного оборудования

Технические характеристики	Страна продавца			
	Германия	США	Франция	Россия
Наличие запасного диска	Есть	Есть	Нет	Нет
Скидка (надбавка), %	5	7	0	0
Наличие операционной стойки	Есть	Есть	Есть	Нет
Скидка (надбавка), %	5	5	8	0

Таблица 15. Техничко-экономические параметры поставленного оборудования

Показатели	Страна продавца			
	Германия	США	Франция	Россия
Скорость оборота диска, об/с	15	17	15	15
Радиус диска, мм	175	180	150	150
Мощность, Вт	3500	4000	3000	3500
Коэффициент торможения	0,6	0,6	0,6	0,6

ЗАДАЧА 11. Ваша фирма получила оферту об экспортной поставке на Кубу 10 дизельных моторов типа ДМ 6 на условиях EXW по бартерной сделке. В качестве компенсационного товара предлагается 1 тыс. тонн сахара на условиях FOB Нью-Йорк с поставкой в этом же году.

Задание.

1. Выявить, сопоставимо ли данное предложение о бартерной сделке уровню мировых цен, используя расчет экспортных цен по имеющимся конкурентным материалам табл. 16 и 17.

2. Оценить степень рациональности данного предложения для вашей фирмы.

Таблица 16. Ценовые составляющие

Исходные данные	Ед. изм.	Величина
Цена сахара на международной товарной бирже «COMEX»	долл/т	300
Морской транспортный тариф на перевозку сахара (Нью-Йорк - Одесса)	долл/т	30
Железнодорожный тариф (Одесса - Москва)	руб/вагон	400
Грузоподъемность вагона	т	50
Валютный курс рубля	руб/долл	17
Котировка ЦБ России	руб/долл	14
Цена сахара на Российской товарно-сырьевой бирже (РТСБ)	руб/т	4000
Банковский процент	%	10
Коэффициент торможения цены по мощности (для расчета по формуле Верим)		0,5
Среднегодовой прирост цен	%	10
Средняя скидка на уторгование:		
США	%	7
Польша	%	10
Швейцария	%	15

Таблица 17. Основные конкурентные позиции

Условия	А	В	С
Страна-продавец	США	Польша	Швейцария
Страна-покупатель	Замбия	Венгрия	США
Источник информации	Контракт	Коммерческое предложение о закупке	Прейскурант
Период подготовки документа	01.03.97 г.	02.02.98 г.	1998 г.
Год поставки	1997 г.	1998 г.	1998 г.
Валюта цены	долл.	долл.	долл.
Цена, тыс. долл.	30	35	35
Базисные условия поставки	DDP Лусака	До границы Польши	EXW
Удельный вес пошлин и транспортных расходов в общей сумме, %	15	5	5
Форма расчета и способ платежа:			
аванс, %	10	—	—
аккредитив, %	—	100	—
коммерческий кредит, %	90	—	—
Срок кредитования	3 года	—	—
Ставка кредитования, %	10	—	—
Год погашения платежа	2000	1998	1998
Количество, шт.	100	10	1
Скидка за количество, %	20 (за партию в 10 шт.)	—	15
Мощность, л.с.	500	400	300

Решение.

1. Рассчитаем приведенную стоимость контракта ($C_П$):

$$C_П = C_M - T_p^1 - T_p^2$$

где $C_П$ - стоимость 1000 т сахара по мировым ценам, долл.;

T_p^1 - транспортные расходы по доставке сахара из Нью-Йорка в Одессу, долл.;

T_p^2 - транспортные расходы на доставку сахара из Одессы в Москву, долл.

$$C_П = 300000 - 30000 - 533 = 269467 \text{ долл.}$$

2. Приводим цены конкурентных материалов к условиям оферты:

2.1. Введение поправок на коммерческих условиях

2.1.1. Приведение к базисным условиям поставки на условиях

$$EXW-K_1, K_1=1-D,$$

где D - доля дополнительных расходов экспортера по сравнению с поставкой на условиях EXW;

K_1 - поправка на базисные условия поставки.

Тогда по формуле получим:

	A	B	C
Поправка K_1	0.85	0.95	1.00

2.1.2. Приведение к наличным условиям платежа:

K_2 - поправка на наличные условия платежа рассчитывается по формуле:

$$K_2 = A_n (1 + B)^{an} + B (1 + B)^{am} (P/B + (1 - P)D/B),$$

где A_n - доля очередного платежа в общей сумме контракта (0,1);

B - средняя величина банковского процента (0,1);

an - период между датами приведения и очередного платежа по контракту (3 года);

B - доля кредитуемой части в цене контракта (0,9);

am - период между датами приведения и начала кредита (3 года);

P - стоимость кредита (10%).

Тогда D - коэффициент кредитного влияния равен 0,829

Рассчитаем K_2 для конкурентного материала А: $K_2 = 1.53$.

Аккредитив является наличной формой расчета.

Тогда:

	A	B	C
Поправка K_2	1.53	1	1

2.1.3. Приведение к размеру партии 10 штук (K_3):

	A	B	C
Поправка K_3	1.25	1	0.85

2.1.4. Приведение к сроку поставки в 1998 г. (K_4):

Так как наш индекс цен в 1998 г. неизвестен, мы можем взять его среднее годовое значение за предшествующий период - 10%.

Тогда:

	A	B	C
Поправка K_4	1.1	1	1

2.1.5. Поправка на уторгование (K_5):

При коммерческом предложении скидка на уторгование достигает 10%, с преискурантной цены --- 15%.

Тогда:

	A	B	C
Поправка K_5	1.	0.9	0.85

2.1.6. Поправка на мощность (K_6) рассчитывается по формуле Берим:

$$K_6 = C_1 / C_2 = (N_1 / N_2)^n$$

где C_1 - базисная цена;

C_2 - приведенная цена;

N_1 - базисная мощность;

N_2 - мощность приведения;

n - коэффициент торможения (0,5).

Тогда

Поправка K_6 А В С
 $(300:500)^{0,5}=0,8$ $(300:400)^{0,5}=0,87$ $(300:300)^{0,5}=1$

2.1.7. Цена с учетом коммерческих поправок и поправки на мощность:

	А	В	С
Поправка C_k	$30000 \cdot 0,85 \cdot 1,53 \cdot 1,25 \cdot 1,1 \cdot 0,80 = 42916,5$	$35000 \cdot 0,95 \cdot 1,0 \cdot 1,0 \cdot 1,0 \cdot 0,9 \cdot 0,87 = 26034,8$	$35000 \cdot 1,0 \cdot 1,0 \cdot 1,0 \cdot 0,85 \cdot 1,0 = 25287,5$

2.1.8. Средняя цена составит:

$(42917 + 26035 + 25288) : 3 = 31314$ долл., что соответствует средней мировой цене одного дизеля при базисных условиях поставки, указанных в оффере.

Приведенная цена бартерного контракта 26947 долл., что на 4367 долл. ниже мировой цены.

3. Оценим предложение с точки зрения прибыльности внешнеторговой сделки для фирмы. Для этого проведем расчет экономического эффекта раздельно по экспорту и по импорту:

Экономический эффект от экспорта дизелей по мировым ценам, долл.	Экономический эффект от импорта сахара по мировым ценам, долл.
1. Выручка - 314130	1. Выручка от продажи сахара на РТСБ 333333
2. 50% выручки для продажи ЦБ РФ - 157065	2. Затраты на доставку сахара из Нью-Йорка в Москву - 30533
3. Потери валюты из-за разницы курса ЦБ РФ и рыночного курса - 30156	
Итого выручка - 283974	Итого выручка - 302800
Экономический эффект - 18826	

Таким образом, предложение, содержащееся в оффере, выгодно для фирмы, несмотря на то, что цена в нем занижена по сравнению с мировой. Тактика ведения переговоров должна состоять в следующем. Необходимо ознакомить партнера с конкурентными материалами, доказать, что его предложение не соответствует уровню мировых цен, и предложить увеличить объем поставки сахара на 150 т (44800 : 300). В случае если партнер будет настаивать на своих условиях, их следует принять, так как предложение в целом выгодное.

ЗАДАЧА 12. На основе решения задачи 10 и ее материала составлен сводный документ (табл. 18), который может быть использован в процессе подготовки проекта внешнеторгового контракта и проведения переговоров с иностранным партнером - потенциальным покупателем продукции российской ПО «Стройтехника» - на предмет согласования цены будущей сделки.

Таблица 18. Конкурентные параметры продукции

Документарные позиции	Страна продавца			
	Германия	США	Франция	Россия
1	2	3	4	5
Фирма-продавец	Bork GmbH	Mr.&Fbor Inc.	Leconte	ПО «Строй-техника»
Фирма-покупатель	ПО «Строй-текс» (Россия)	Praha Constr Inc. (Чехия)	ALC Industrials, LTD (Польша)	—
Источник информации	Контракт	Коммерческие предложения		
Дата подготовки документа	15.11.1996 г.	01.02.1997 г.	13.09.1997 г.	—
Год поставки	1997 г.	1997 г.	1998 г.	1998 г.
Марка пилы	Bosch 351-GM Blade	GE-500- Super 8 MKL	Leconte 23 Г	«Зенит»
Валюта цены	DM	долл.	фр. франк	—
Цена предложения	117,50	50,99	254,00	—
Валютный курс рубля	1/10,2	1/17,5	1/3,0	—
Базис поставки	EXW	CAP	FCA	EXW
Поправка K ₁	1	1,15	1,05	—
Форма расчета и условия платежа:				
аванс, %	50	15	30	—
аккредитив, %	—	—	—	100
Инкассо, %	—	50	—	—
коммерческий кредит, %	50	—	70	—
Срок кредитования	3 года	5 лет	4 года	—
Ставка кредита, %	11	6	5	—
Год платежа	1) 1996 г. 2) с 1997 г.	1) 1997 г. 2) 1997 г. 3) с 1998 г.	1) 1997 г. 2) с 1998 г.	1998 г.
Поправка K ₂	1,2513	1,3141	1,1220	—
Количество, шт.	100	75	90	—
Поправка K ₃	0,9	0,95	0,95	—
Год поставки	1997	1997	1998	—
Поправка K ₄ (инфляционная)	1,0410	1,0592	1,0754	—
Скидка на торгование, %	0	10	15	—
Поправка K ₅	1,0	0,9	0,85	—
Цена, скорректированная на поправки (K ₁ -K ₅), СКВ	170	77	287	—
Надбавка за наличие запасного диска, %	5	7	0	0
Поправка K ₆	0,95	0,93	1	—
Надбавка за наличие операционной стойки, %	5	5	8	0
Поправка K ₇	0,95	0,95	0,92	—
Цена, скорректированная на комплектацию, СКВ	153	68	264	—
Скорость оборота диска, об/с	15	17	15	15
Поправка K ₈	1,0	0,928	1,0	1,0
Радиус диска, мм	175	180	150	150
Поправка K ₉	0,912	0,896	1,0	1,0
Мощность, Вт	3500	4000	3000	3500
Поправка K ₁₀	1,0	0,923	1,097	1,0
Приведенная цена, СКВ	140	52	290,6	—
Базовая экспортная цена в долларовом эквиваленте	—	—	—	290,6

Задание. Проверить и обосновать правильность представленных расчетов.

ЗАДАЧА 13. Белорусскому предприятию необходимо закупить на условиях наличных расчетов путем единовременного платежа в момент поставки следующие дизели:

- мощностью 1300 л.с. при 400 об/мин, 3 ед. с поставкой в сентябре 1998 г.;
- мощностью 2200 л.с. при 250 об/мин, 5 ед. с поставкой в декабре 1998 г.;
- мощностью 800 л.с. при 900 об/мин, 10 ед. с поставкой в марте 1998 г.

Для подготовки внешнеторговой сделки имеются следующие конкурентные материалы фирм Западной Европы и Японии:

1) английской фирмы «Кельвин Дизельс» - от 20.04.97 на поставку в июне 1996 г. 1 ед. дизеля мощностью 1000 л.с. при 500 об/мин по цене 110 тыс. фунт. ст. за единицу продукции;

2) германской фирмы «МАН» - от 15.09.97 на поставку в сентябре 1998 г. пятнадцати дизелей мощностью 1,5 тыс. л.с. каждый, имеющих при этом различные обороты двигателей, с учетом которых дифференцированы цены. Стоимость первых пяти дизелей скоростью 500 об/мин составила 556 тыс. DM; пяти других (750 об/мин) - 492 тыс. DM; последних (1500 об/мин) - 400 тыс. DM;

3) голландской фирмы «Смит Болнес» - от 15.06.97 на поставку в декабре 1996 г. 3 ед. дизелей мощностью 2500 л.с. при 500 об/мин по цене 910 тыс. голл. гульд. каждый;

4) японской фирмы «Янмар» - от 02.06.97 на поставку в марте 1998 г. трех партий дизелей по 10 ед., все мощностью 2000 л.с. с различной скоростью двигателя: 750 об/мин (цена 76 млн. иен); 375 об/мин (94 млн. иен); 125 об/мин (130 млн. иен).

По предыдущим сделкам с фирмами перечисленных стран были получены следующие скидки на уторгование: Англии 8%, Германии и Голландии 5%, Японии 15%.

Обычные скидки на серийность поставки при продажах дизелей составляют: на 3 ед. - 4%; на 5 ед. - 6% и на 10 ед. ~ 9%.

Среднегодовые темпы роста цен на дизели в последующие годы составили 12%, или 1% в месяц.

Условия платежа и комплектацию дизелей принять одинаковыми.

Задание. Рассчитать среднюю цену каждого типа дизелей, подлежащих заказу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: Учебник / под ред. В.В. Круглова. – М.: Инфра-М, 1998. – 432 с.
2. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учеб. - М., Юристъ, 2002. - 456с.
3. Алехнович, А.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия.-Мн.: Дикта, 2007. - 248с.
4. Стуканова, И.П. Основы внешнеэкономической деятельности.-М.: МГИУ, 2006. - 218с.
5. Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия.-Мн.: Современ. шк., 2006г. - 283с.
6. П.Х.Линдерт. Экономика мирохозяйственных связей. - М.: Прогресс, 1992.
7. Основы внешнеэкономических знаний. (Отв. ред. И.П.Фаминский). - М.: Международные отношения, 1990.
8. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. - М.: Высш. шк., 1990.
9. В.И.Фомичев. Международная торговля. - М.: Инфра-М, 1998.
10. В.В.Бочаров. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций. - М.: Финансы и статистика, 1993. – 144 с.

Учебное издание

Составитель: Проровский Андрей Геннадьевич

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

к выполнению практических работ по дисциплине
**“УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ”**

для студентов специальности
1- 25 01 03 «Мировая экономика»

Ответственный за выпуск: Проровский А.Г.
Редактор: Строкач Т.В.
Компьютерная верстка: Боровикова Е.А.
Корректор: Никитчик Е.В.

Подписано к печати 8.01.2009 г. Формат 60x84 1/16. Бумага «Снегурочка».
Усл. печ. л. 1,86. Уч.-изд. л. 2,0. Зак. № 2. Тираж 70 экз. Отпечатано на
ризографе Учреждения образования «Брестский государственный
технический университет». 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.