Орлова А.В., Кузнецова О. Р.

Ценообразование при заключении внешнеторговых контрактов

ФГБОУ ВО «Комсомольский-на-Амуре государственный университет»
(Россия, Комсомольск-на-Амуре)

doi: 10.18411/sr-10-12-2018-53

idsp: sciencerussia-10-12-2018-53

Аннотация

В статье рассмотрены виды цен, используемые при заключении внешнеторговых контрактов, исследованы различные классификационные признаки цен внешнеторговых контрактов, обозначены факторы, влияющие на формирование цен внешнеторговых контрактов, сделаны выводы о важности роли цены при заключении контрактов во внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: товар, цена, внешнеторговый контракт, внешнеэкономическая деятельность, внешняя торговля.

Цена является важной экономической категорией. Ее величина определяет структуру производства, цены оказывают влияние на распределение товарной массы, уровень благосостояния населения. Для всех производителей товара вопрос о цене и механизме формирования цен является наиболее значимым. Если методика установления цен правильная, ценовая тактика разумна, ценовая стратегия разработана верно, то обеспечивается успешная деятельность любого коммерческого предприятия в условиях рыночных отношений. Важность перечисленных положений очень возрастает, если речь идет о внешнеэкономической деятельности.

Внешеэкономический сектор является одним из наиболее важных сфер современной российской экономики. Внешнеэкономическая деятельность в России реализуется на двух уровнях: на уровне государства и на уровне хозяйствующего субъекта. Развитие внешнеэкономической деятельности предприятия дает ему новые возможности для осуществления своих производственных задач. Большое значение в обеспечении эффективности этой деятельности играет правильно разработанная ценовая политика. От эффективности и обоснованности стратегии и тактики ценообразования зависит реализация целей предприятия: рентабельность, конкурентоспособность, объем реализации, прибыль.

Процесс установления цены контракта при проведении внешнеторговых операций имеет существенное значение, потому, что именно таким образом определяется потенциальный размер финансовых результатов и экономическая эффективность подобных операций при внутреннем производстве товаров [2, С. 34].

Для определения цены при экспорте или импорте товаров принято исходить из того, что международная торговая практика предполагает использование комплекса цен, определяемых особенностями купли-продажи товаров.

Рассмотрим основные виды цен, применяемых во внешней торговле:

1) Базисные цены — устанавливаются на товар при заранее согласованном и обусловленном стандарте качества. При возникновении отклонений от указанного стандарта, в контракте оговаривается система возможных скидок;

2) Фактурные цены — это цены, определяемые условиями поставки, сформулированными в контракте в соответствии с международными терминами в области внешней торговли;

3) Мировые цены — цены, определяемые уровнем цен, характерных для стран-экспортеров или стран-импортеров по сырьевым товарам, по другим группам товаров — исходя из цен на международных биржах или аукционах; по готовым изделиям — ценами на товары от ведущих мировых производителей, специализирующихся на производстве и последующем экспорте данной продукции;

4) Монопольные цены — это цены на товары и услуги, устанавливаемые компанией, являющейся монополистом в определенных сегментах рынка данных товаров (услуг). В зависимости от конъюнктуры рынка компании-монополисты могут устанавливать цены на свое усмотрение, не опасаясь за потерю лидирующих позиций в данных сегментах. Разумеется, при монопольной форме функционирования тех или иных рынков, цены на товары и услуги будут оставаться достаточно высокими;

5) Нормальные цены — такими ценами принято считать те, на которые можно ориентироваться при заключении контракта. Как правило, публикуются в различных прейскурантах, справочниках, и биржевых котировках;

6) Оптовые цены — цены на крупные партии товаров, поставляемых участниками внешнеторговых сделок;

7) Справочные цены — отражают уровень цен по фактически заключенным контрактам за конкретный промежуток времени (месяц, квартал, год) и используются в переговорах как первоначальная (исходная цена) при заключении будущих сделок. Как правило, справочные цены берутся за основу при составлении контрактов на срочную поставку товаров в небольшом количестве.

В качестве основы при формировании условий внешнеторгового контракта выступают мировые цены на определенные товары [1, С.20-27].

Процесс ценообразования при внешнеторговых сделках состоит из определенных этапов, начиная с предложения определенной цены контракта участниками сделки, до ее окончательного утверждения между экспортером и импортером.

На практике, за основу принимается обычная цена предложения, которая рассчитывается экспортером с использованием следующих методов:

- 1) на базе соответствующих моделей расчета;
- 2) исходя из текущего уровня спроса и предложения на рынке;
- 3) исходя из конъюнктуры рынка и уровня конкуренции.

При формировании цены на контрактную стоимость товаров существенное влияние оказывают применяемые условия поставки [4, С.22-23].

Классификация цен в зависимости от условий поставки и продажи товаров занимает особое место, так как она широко применяется не только в практике международной торговли, но и на внутреннем рынке.

В основе группировки цен в зависимости от условий поставки лежат способы и порядок включения транспортных расходов в цену продукции в зависимости от того, кто (покупатель или продавец) берет на себя их оплату и в каком объеме. Транспортный фактор также существенным образом влияет на установление внешнеторговых цен.

Общие условия транспортировки товаров и момент перехода ответственности от продавца к покупателю за получаемый в рамках контракта товар регламентируются международными правилами торговли Инкотермс (Incoterms), которые представляют собой принятые в рамках международной коммерческой деятельности торговые термины, обеспечивающие однозначное толкование условий поставок в договорах международной купли-продажи товаров. Правилами регламентируются обязанности, стоимость и риски, возникающие в процессе доставки товара в рамках внешнеторговой сделки.

Таким образом, применяя правила Инкотермс при заключении внешнеторговых контрактов, компании могут управлять структурой транспортных расходов. Часть подобных расходов может быть удалена из контрактной цены экспортируемого товара, часть, напротив, добавлена.

Как правило, цена в контракте устанавливается за определенную количественную единицу товара (штуки, килограммы). В случае если в основу цены принимается весовая единица, крайне важно определить, зависит ли такая цена от веса нетто (цена товара без упаковки) либо брутто (цена товара включает в себя стоимость упаковки). Подобное условие крайне важно также в тех ситуациях, при которых цена определяется за штуку,

либо за комплект. Кроме того, цена должна быть зафиксирована в контракте на момент его заключения или формироваться в течение срока его действия, либо к моменту исполнения контракта.

В международной торговой практике принято так же использовать классификацию цен исходя из способа ее фиксации. К таким ценам относятся: твердая, подвижная, скользящая, с последующей фиксацией [3, С. 20].

Твердая цена устанавливается при заключении контракта и остается неизменной в течение всего срока его действия.

При установлении подвижной цены в контракт вносится оговорка, предусматривающая, что, если к моменту исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно должна измениться и цена, зафиксированная в контракте. Обычно контрактом предусмотрен допустимый минимум отклонения рыночной цены от контрактной цены (2-5%). В пределах данного интервала зафиксированная цена остается неизменной. Подвижные цены наиболее распространены при сделках на промышленные сырьевые и продовольственные товары, которые поставляются по долгосрочным контрактам.

Цена с последующей фиксацией устанавливается в процессе исполнения контракта. В контракте в данном случае оговариваются условия фиксации и принцип определения уровня цены. К примеру, цена может устанавливаться по договоренности сторон перед поставкой каждой предусмотренной контрактом партии товара или при долгосрочных поставках перед началом каждого календарного года [5, С. 43-44].

Таким образом, расчет внешнеторговой цены является наиболее значимым разделом контракта, так как от уровня цены зависят финансовые результаты и экономическая эффективность коммерческой деятельности предприятий. При определении цены необходимо проанализировать множество внешних и внутренних факторов, таких как собственные затраты, конъюнктура рынка, уровень спроса на товары и другие, а так же учесть условия поставки и способ фиксации.

Процедура установления цены отличается значительной сложностью и требует постоянного внимания исследователей и участников внешней торговли.

1. Балабанов, И.Т. Внешнеэкономические связи: Учебное пособие / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов - М.: Финансы и статистика, 2000. – 512 с.
2. Бахрамов, Ю.М. Организация внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие / Ю.М. Бахрамов, В.В. Глухов - СПб.: Издательство «Лань», 2001. - 448 с.
3. Стровский, Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник. - 5-е изд., перераб. и доп. / Л.Е. Стровский. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2011. - 498 с.
4. Тактаров, Г.А. Ценообразование: Учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. / Г.А. Тактаров и др. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 192 с.
5. Шамахов, В.А. Внешнеторговое ценообразование / В.А. Шамахов, Е.Л. Богданова, Е.В. Никитина. - М.: Техническая книга, 2006. – 320 с.

Попов В.П., Пеньков М.В., Поборина Ю.Е., Чмырёв В.П.
Особенности проведения аудита в условиях цифровой экономики

Кубанский государственный аграрный университет им И.Т. Трубилина
(Россия, Краснодар)

doi: 10.18411/sr-10-12-2018-54

idsp: sciencerussia-10-12-2018-54

Аннотация

В данной работе авторы изучают возможные варианты развития аудита в цифровой экономике, особенности его проведения в этих условиях и возможные выгоды от цифрового аудита.