

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное агентство по образованию
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

Ф.Н. Завьялов

Цены мирового рынка

Учебное пособие

*Рекомендовано УМО по образованию в области финансов,
учета и мировой экономики в качестве учебного пособия
для студентов, обучающихся по специальностям
"Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит",
"Мировая экономика", "Налоги и налогообложение"*

Ярославль 2005

УДК 339.9
ББК У 526 я73
З 13

*Рекомендовано
Редакционно-издательским советом университета
в качестве учебного издания. План 2004 года*

Рецензенты:
д-р экон. наук, проф. Б.М. Смитиенко;
д-р экон. наук, проф. М.А. Терентьев;
кафедра мировой экономики и статистики Ярославского филиала
Московского университета экономики, статистики и информатики.

З 13 **Завьялов, Ф.Н.** Цены мирового рынка: учебное пособие
/ Завьялов Ф.Н. ; Яросл. гос. ун-т. – Ярославль: ЯрГУ, 2005. –
108 с.
ISBN 5-8397-0361-3

В пособии раскрывается методика формирования экспортных и импортных цен с учетом сложившихся в России рыночных отношений и процесса вхождения ее в мировое информационное пространство. Показаны факторы, влияющие на цены мирового рынка, способы включения в цены таможенных платежей, использования стандартных условий Инкотермс, формирования цен при использовании коммерческих, технико-экономических и финансовых поправок. Приведены задачи для привития практических навыков формирования экспортных и импортных цен.

Пособие предназначено для студентов, обучающихся по специальности 060600 Мировая экономика (дисциплина «Цены мировых рынков», блок ДС), очной формы обучения. Оно будет полезно всем, кто занимается организацией экспорта и импорта товаров и услуг.

УДК 339.9
ББК У 526 я73

ISBN 5-8397-0361-3

© Ярославский государственный
университет, 2005
© Ф.Н. Завьялов, 2005

Оглавление

Введение.....	5
Глава 1. Сущность и виды цен мирового рынка.....	6
<i>1.1. Понятие и факторы, определяющие цены мирового рынка.....</i>	<i>6</i>
<i>1.2. Виды цен мирового рынка и условия их использования.....</i>	<i>15</i>
Глава 2. Цены и система продвижения товаров через границу.....	25
<i>2.1. Цены и система Инкотермс.....</i>	<i>25</i>
<i>2.2. Цены и таможенно-тарифное регулирование продвижения товаров.....</i>	<i>35</i>
Глава 3. Методы формирования экспортных и импортных цен.....	44
<i>3.1. Использование коммерческих поправок экспортируемых и импортируемых товаров и услуг.....</i>	<i>45</i>
<i>3.2. Техничко-экономические поправки.....</i>	<i>50</i>
<i>3.3. Финансовые поправки.....</i>	<i>59</i>

Глава 4. Особенности отдельных видов цен.....	73
4.1. <i>Цены на нефть.....</i>	<i>73</i>
4.2. <i>Цены на природный газ</i>	<i>83</i>
4.3. <i>Мировые цены на цветные металлы</i>	<i>85</i>
Глава 5. Задачи для практических занятий.....	91
Список литературы.....	102
Приложения.....	103

Введение

Данное пособие является обобщением чтения лекций и проведения практических занятий по курсу «Цены мирового рынка», который автор проводил на экономическом факультете Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова в течение последних лет для студентов специальности Мировая экономика со специализацией Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятий и фирм. Снятие государственной монополии внешней торговли, широкий выход наших предприятий на внешние рынки, значительное участие иностранных предприятий и фирм в экономике нашей страны очень остро поставили проблему правильного формирования цен на импортируемую и экспортируемую продукцию. При имеющейся значительной информации о ценах мирового рынка она достаточно односторонняя, в основном констатирующая уровни цен и их движение в сторону роста или снижения. Учебников или учебных пособий по методике формирования цен мирового рынка нет, а работы Е.И. Пунина, Ф.М. Левшина, А. Лорина имеют десятилетнюю давность и явно устарели.

В пособии автор постарался осветить теоретически и показать практическое решение методических вопросов расчета цен при выходе продукции предприятия на внешний рынок, при отборе необходимого импортного образца, как меняются цены в различных условиях расчета, правильность включения таможенных платежей, использования системы Инкотермс. В последней главе пособия приведены задачи, решение которых поможет студентам овладеть навыками формирования цен.

Автор приносит искреннюю благодарность доктору экономических наук, проф. М.С. Терентьеву и кафедре мировой экономики Ярославского филиала Московского государственного университета экономики, статистики, информатики за то, что они нашли время прочитать рукопись и сделали ценные замечания.

Глава 1. Сущность и виды цен мирового рынка

1.1. Понятие и факторы, определяющие цены мирового рынка

Под ценами мирового рынка понимается такой их уровень, который сложился в данный момент под влиянием рыночной конъюнктуры, т. е. спроса и предложения на товары и услуги на крупнейших рынках мира. Из данного определения следует, что цены на мировых рынках являются чрезвычайно подвижной величиной, зависящей от многих факторов, которые определяют конъюнктуру, при этом в отличие от внутренних цен на них оказывают значительное влияние политические факторы, отношения между государствами, военно-стратегические цели и многое другое, о чем будет сказано ниже. Свои особенности в ценах мирового рынка находит соотношение спроса и предложения, которое чаще выступает не в виде классического соотношения с постоянной эластичностью, а в виде отклонений в ту или иную сторону.

Сделаем еще одно важное замечание. Мы настаиваем на термине «цены мирового рынка», так как считаем, что широко используемый термин «мировые цены» некорректен. Системы мировых цен нет и не может быть, и когда мы говорим, например, что мировые цены на нефть растут быстрыми темпами, то, как правило, имеются в виду цены на нефть на крупнейших мировых биржах (Нью-Йоркской, Лондонской, Сингапурской), но это именно цены на биржах и отнюдь не мировые цены на нефть. Некорректность использования термина «мировые цены» заключается еще и в том, что более 40% мировой торговли происходит в рамках закрытых территориальных или продуктовых сообществ, внутри которых цены регулируются межгосударственными соглашениями или принятой единой политикой цен. Классическими примерами таких сообществ, или сотрудничества, является Единая Европа, соглашения внутри азиатских, латиноамериканских, африканских государств, союзы государств отдельных ре-

гионов: Северной Африки, Юго-Восточной Азии, Объединение государств по добыче нефти (ОПЕК), олова, зерна и т.д.

Значительное количество цен мирового рынка устанавливается транснациональными компаниями (ТНК), особенно теми из них, которые занимают ведущее место на рынке каких-либо товаров или услуг. Так, японские фирмы господствуют и оказывают огромное влияние на рынке телевизоров, видеомагнитофонов, роботоманипуляторов, автомобилей, «Кока-кола» и «Пепси-кола» - на рынке напитков, «Дебирс» - на рынке алмазов, и т.д. Часть ТНК построены по технологическому принципу, и потоки полуфабрикатов, комплектующих частей, деталей для сборочных заводов идут по низким трансфертным ценам, которые выступают как мировые. Именно поэтому в данной работе мы будем пользоваться термином «Цены мирового рынка» как для отдельных видов продукции, так и для их групп.

Рассмотрим *факторы, которые определяют уровень и движение цен мирового рынка.*

1.1.1. Большим и спорным вопросом в ценах мирового рынка является действие закона стоимости. Из классической политической экономии известно, что величина стоимости зависит от определенного количества необходимого и прибавочного труда работника средней квалификации в средних условиях деятельности. Стоимость, как рыночная категория, определяет нижний предел цены, с которой обособленный производитель выходит на рынок, а как всеобщий эквивалент - делает возможным обмен товаров. Приведенная упрощенная схема рассмотрена здесь лишь для ответа на вопрос, действуют ли составляющие закона стоимости на мировом рынке, т. е. определяют ли они его цены? Ответим на данный вопрос: закон стоимости в системе цен мирового рынка имеет достаточно узкий сегмент применения и в основном *не действует*. В ТНК, как мы уже говорили выше, действуют трансфертные цены, которые отрываются не только от стоимости, но и от себестоимости. Здесь мы целиком согласны с проф. М.А. Терентьевым, который считает, что внутри монополий продукты и услуги теряют форму товарности, или, как он пишет, монополия «... снимает для производимого ею продукта необходимость принимать стоимостную форму в обмене между различными сферами

труда»¹. Они представляют в обмене между отдельными подразделениями ТНК часть издержек капитала. Расширение сфер действий ТНК в системе территориальной и технологической интеграции отражает новую тенденцию развития мировой экономики, которая все больше отказывается от торговой концепции взаимоотношений, а переходит к воспроизводственной. Именно эту стадию сейчас начинает переживать Россия, когда возрождаются целые отрасли производства за счет слияния и поглощения их зарубежными фирмами, которые создают сборочные производства, филиалы своих компаний по производству телевизоров, видеоаппаратуры, холодильников, автомобилей, фототоваров и т. д., куда приходят детали, комплектующие изделия по ценам, далеким от стоимости.

Закон стоимости практически не действует в закрытых территориальных и продуктовых сообществах государств, так как цены там устанавливаются с учетом социально-политических факторов, чтобы сохранить управляемую конкуренцию, квотировать объемы производства, оградить рынки товаров и услуг сообщества от вторжения «чужаков». Таким образом, везде на мировом рынке, где продукты и услуги на принимают товарной формы, закон стоимости не является определяющим как в уровне цен, так и в их движении. В тех же случаях, где имеются обособленные производители, которые выходят на внешние рынки, закон стоимости является определяющим. Особенно широко он действует, когда предприятие импортирует товары, производящиеся достаточно большим количеством государств или отдельных производителей: фермерами, мелкими фирмами, объединениями товаропроизводителей, т. е. в тех случаях, когда имеется достаточно высокий уровень конкуренции обособленных производителей, нет жестких, заранее оговоренных условий, невысокое вмешательство государств во внешнеэкономические отношения. Однако в нынешних условиях развития экономических отношений в чистом виде таких условий не существует. Например, в импортных закупках часто определяющим являются не цены, а соотношение цены и качества. Если по каким-либо причинам это соотношение достигло оптимального уровня, производитель может значительно выиграть. Такая ситуация создалась у нас в стране после финансового кризиса 1998 года, когда произошел резкий скачок курса доллара и многие импортные товары при высоком качестве стали очень дорогими для массовых потреби-

¹ Терентьев М. А. Плановая цена. Ярославль: ЯГПУ, 1999. С. 45.

телей. Зато выиграли от кризиса те отечественные предприятия, продукция которых была относительно высокого уровня качества, а цены не столь значительны: лаки, краски, эмали, пищевые продукты, ряд промышленных товаров. Тот же феномен мы наблюдали в 2002 году, когда США резко ограничили ввоз в свою страну черных металлов из Китая, Индии, Украины, России, так как эти страны в соотношении цены и качества были более конкурентоспособны американских производителей чугуна и стали. Это лишь два примера особого действия закона стоимости на цены мировых рынков внешней торговли.

1.1.2. Вторым важным фактором, определяющим уровень и движение цен, является стоимость товара рабочая сила. Этот фактор оказывает наиболее сильное влияние на трудоемкую, наукоемкую продукцию, высокотехнологичные виды производства, где используется квалифицированная, а поэтому дорогая рабочая сила. В ТНК системы разделения труда такие производства все более перемещаются в те страны, где рабочая сила на порядок дешевле. Так, многие сборочные производства японских фирм, где используется ручной труд, переместились в страны Юго-Восточной Азии, в которых заработная плата в 1,5 - 2 и более раз ниже, чем в Японии. В настоящее время становится выгодным перемещать ряд производств в Россию, где имеется высококвалифицированная и дешевая рабочая сила. Фактор дешевизны имеет ещё два аспекта. Во-первых, импортируя продукцию и услуги из стран, где дешевая рабочая сила, фирма имеют эффект экономии материальных затрат, а страны-экспортеры при продаже этих материалов по сложившимся на мировом рынке ценам получают дополнительный доход. Такая ситуация позволяет снижать цены и иметь конкурентные преимущества, не теряя в доходах. Более того, ряд стран, используя эту ситуацию, проводят демпинг цен, т.е. продают товары и услуги намного ниже рыночных. Во-вторых, дешевизна рабочей силы дает возможность привлекать её в страну на различные виды работ, которыми или не престижно заниматься отечественным рабочим (уборка мусора, добыча сырья и материалов, вредные и тяжелые работы, и т.д.), или для значительного удешевления производства продукции (строительство, сельскохозяйственные работы и т.д.), когда более низкая заработная плата, нет оплаты социальных гарантий, нет проблем отношений с профсоюзами и другими рабочими организациями. Данные аспекты дешевизны рабочей силы широ-

чайше используются в международных отношениях, так как они экономически выгодны как странам с дешевой рабочей силой, так и предприятиям и организациям развитых стран.

1.1.3. Важным фактором ценообразования на мировом рынке является степень развитости страны, т.е. уровень научно-технического прогресса, использование в производстве продукции и услуг наиболее передовых технологий. Во-первых, научно-технический прогресс (НТП) приводит к появлению новых видов продукции и услуг, и фирмы, выпускающие их на рынок, становятся на какое-то время их монопольными производителями, получая на этом огромные доходы, так как сами назначают цены. Например, мы сейчас являемся свидетелями обогащения предприятий и лиц в сфере информационных технологий. Во-вторых, использование передовых технологий или значительно повышают качество продукции и услуг и фирмы получают большие конкурентные преимущества по сравнению с аналогичными видами, или производство становится массовым и идет резкое снижение цен. Классическим примером здесь служит снижение цен на микрокалькуляторы при переходе на печатные платы, использование жидких кристаллов в телевидении и компьютерной технике, и т.д. Особенностью нынешнего этапа развития НТП является то, что в мировом масштабе сложились определенные центры или ядра по производству отдельных групп однородных видов продукции, которые в своем развитии намного оторвались от других стран. Эти ядра задают направление развития, быстро обновляют продукцию, повышают качественные её характеристики и определяют цены на неё, выходя на внешние рынки. Так, в Японии сложились производственные ядра по выпуску робототехники, видео-, аудио- и телеаппаратуры, в США – выпуск новейших информационных технологий, в Германии – станкостроения, в Швеции - электротехнического машиностроения, и т.д. Когда какая-либо страна решается выйти на внешние рынки с аналогичными товарами, она при расчете цен вынуждена сравнивать параметры своих изделий с наиболее передовыми, господствующими на рынке, определяя возможный спрос на свои изделия. Заранее скажем, что все попытки догнать или опередить сложившиеся производственные ядра по качеству выпускаемых изделий обречены, как правило, на провал, так как, пока мы их догоняем, они уходят ещё дальше, и страна может втянуться в никому не нужную

технологическую гонку, отвлекающую материальные трудовые и финансовые ресурсы.

1.1.4. Цены экспорта и импорта продукции часто определяются наличием или отсутствием в стране полезных ископаемых, необходимых для развития экономики, присутствием благоприятных условий для выращивания сельскохозяйственных культур. Природные факторы во многом определяют структуру экспорта и импорта, при этом важно не только наличие ресурсов и полезных ископаемых, но и их запасы. Если наша страна занимает первое место в мире по запасам и экспорту газа и древесины, то мы определяем цены на них. Занимая третье место по запасам нефти, мы можем вести достаточно независимую ценовую политику на этот вид топлива и сырья. При обладании уникальными полезными ископаемыми (алмазы, редкие драгоценные металлы и т.д.) страны, как правило, объединяются в союзы и проводят согласованную политику цен, стараясь соблюдать интересы всех участников. Таковы «оловянный» картель, корпорация «Дебирс», союз стран - массовых экспортеров сырья, и т.д.

1.1.5. Важным фактором, в значительной мере определяющим движение цен, является конъюнктура рынка, как в целом, так и по отдельным видам товаров и услуг. Цикличность развития экономики - общепризнанный факт, который подчас определяет и цикличность колебания цен. В этой связи необходимо отметить следующую важную закономерность. Наиболее быстро на изменение конъюнктуры рынка реагируют цены на сырье, энергию, топливо, потребительские товары кратковременного пользования. Это связано с тем, что данные виды продукции имеют краткосрочный производственный процесс, достаточно массовое потребление, и поэтому на фазе спада экономики снижение производства немедленно реагирует на это. Наоборот, в фазе подъема потребность в ресурсах резко возрастает, ощущается частая их нехватка, что автоматически приводит к росту цен. Зная эту закономерность, ряд фирм в фазе снижения запасаются ресурсами по более низким ценам и затем при благоприятных условиях продают их по более высоким ценам.

Менее реагируют на конъюнктуру рынка промежуточные товары. Спрос на них зависит от состояния экономики тех отраслей, куда они предназначены. Например, при снижении конъюнктуры спрос на пе-

чатную продукцию может оставаться постоянным и даже вырастать. Тогда и потребность в целлюлозе будет меняться в соответствии с этими тенденциями. Это же касается таких товаров, как лаки и краски, моющие средства, комплектующие изделий машиностроения и других.

Станки, оборудование, товары длительного производственного цикла (суда, крупное энергооборудование, железнодорожное машиностроение и т.д.) менее всего реагируют на цикл воспроизводства. Как правило, фирмы, производящие товары, имеют сложившийся портфель заказов, который обеспечивает загрузку мощностей на длительный период. Снижение цен начинается тогда, когда происходит сокращение портфеля заказов, а не с начала фазы ухудшения конъюнктуры рынка. Таким образом, здесь имеется иногда достаточно длительный временной лаг в сравнении со снижением цен на сырье и материалы и глубина кризиса в данных отраслях не столь значительна. Изучение циклов развития экономики и знание их влияние на движение цен чрезвычайно важно для их прогнозирования, построение научно обоснованной политики цен.

1.1.6. Немаловажным фактором колебания цен является степень монополизации производства или потребления того или иного продукта. Парадокс заключается в том, что, чем она выше, тем цены *стабильнее* и колебания их меньше на различных фазах цикла производства. Монополии заинтересованы в стабильных ценах, а при массовом производстве потребительских товаров - в таких, которые обеспечивали бы массовый спрос, т. е. не всегда высоких. Крупнейшие монополии, сосредоточивая 70 - 80% производства каких-либо продуктов, контролируют цены, не допуская резких скачков, они же обеспечивают заказами и связанные с ними производства, поставляющие строго целевым назначением полуфабрикаты и комплектующие изделия. Особенно данная ситуация распространена в высокотехнологичных производствах, выпуске военной техники, авиаракетостроении и т.д., где 4-5 крупнейших компаний дают до 80% всей продукции.

1.1.7. Еще одним экономическим фактором, оказывающим самое непосредственное влияние на изменение цен, является уровень инфляции и обесценение денег. Их влияние неоднозначно и во многом

определяется той сферой, где она проявляется. Например, при высокой инфляции, когда она опережает рост заработной платы, происходит удешевление рабочей силы и экспортируемая из страны с высокой инфляцией продукция может стать более конкурентоспособной на мировом рынке. Значительный уровень инфляции благоприятствует экспорту товаров, так как, получая за проданный по низким ценам товар твердую валюту, вы обмениваете ее на сумму, значительно большую, чем стоимость товара внутри страны. Например, кубометр отработанного дерева стоит внутри страны 300 - 400 рублей, а в Австрии он стоит уже 200 - 300 долларов, т. е. разрыв в десятки раз. Отсюда все страны со слабыми валютами или высокой инфляцией имеют, как правило, высокое положительное сальдо внешней торговли. В противоположность этому импорт в страну с высокой инфляцией невыгоден, так как на вырученные деньги в отечественной валюте получаешь меньше иностранной. При инфляции выгодно брать кредиты по фиксированной сумме отечественной валюты, так как отдаешь такую же сумму, которая уже обесценилась. Невыгодно давать кредиты в фиксированной сумме, так как получаешь уже меньшее количество реальных денег. Как правило, при крупных сделках по закупке оборудования иностранные фирмы-продавцы предоставляют краткосрочный или среднесрочный кредит и здесь всегда учитывается существующий или прогнозный уровень инфляции, т. е. обязательно вводится специальная поправка в цене.

1.1.8. Кроме технических, производственных, экономических факторов, которые носят, как правило, объективный характер, существует большое количество субъективных факторов, воздействие которых подчас значительно. Главным из этих факторов является проводимая правительством политика. Любая страна заинтересована в расширении экспорта своих товаров, но проводит целенаправленную политику регулирования импорта. Цены в этом случае служат одним из основных инструментов. Так, правительства многих стран устанавливают льготы на экспортные товары. Например, правительство Франции ввело 40-процентную льготу на экспорт пшеницы, что позволяет французским фермерам устанавливать низкие экспортные цены. В ряде стран введено льготное налогообложение экспортных товаров. Часто при продаже наукоёмких высокотехнологичных видов продукции страна берет на себя обязательство по обучению специа-

листов, монтажу, обслуживанию, инжинирингу, т. е. на длительное время обеспечивает себе рынок сбыта услуг и запасных частей уже по более высоким ценам мирового рынка.

Огромным рычагом воздействия на цены внешней торговли является таможенная политика. Государство или вводит высокие пошлины для защиты рынка внутренних производителей, или устанавливает низкие или нулевые пошлины для товаров, в которых ощущается нехватка или дефицит на внутреннем рынке. Дифференцированная таможенная политика проводится для различных стран. Так, для Белоруссии, Украины, Казахстана в рамках создания единого экономического пространства введена беспошлинная торговля, имеются значительные таможенные льготы и для других стран СНГ.

Экспортные и импортные товары облагаются НДС, на некоторые из них введены акцизы. Регулирование этих налогов – еще один рычаг воздействия на цены товаров. Например, чтобы оградить страну от наплыва подержанных иномарок, на них в 2003 году был введен акциз. Для получения больших доходов от высоких цен на сырую экспортную нефть государство ввело на нее высокие дифференцированные таможенные пошлины (от 15 до 25 евро за 1 тонну). При экспорте и импорте товаров государство старается избегать двойного налогообложения, подписывая специальные договоры с отдельными государствами.

Субъективным фактором, влияющим на цены, является членство страны в каких-либо международных организациях. Вступив в нее, страна обязана соблюдать установленные правила. В частности, Российская Федерация стремится вступить во Всемирную торговую организацию (ВТО). Это окажет значительное влияние на цены. Не секрет, что многие наши товары продаются за рубежом по демпинговым ценам. Членство в ВТО обязывает выровнять внешние и внутренние цены, запрещает проводить ценовую дискриминацию по отношению со странами - членами ВТО и по отдельным видам товаров. Сейчас, к сожалению, ряд стран проводят такую дискриминационную политику в отношении товаров из России, пользуясь тем, что она не член ВТО.

Мы постарались перечислить основные факторы, определяющие движение цен. Естественно, перечень ими не ограничивается. На цены влияет уровень развития страны, куда идут экспортируемые товары, религия, исторические обычаи и привычки, традиции и культур-

ный уклад. Все это экономисту, занимающемуся ценами, необходимо учитывать.

1.2. Виды цен мирового рынка и условия их использования

1.2.1. Справочные цены – это цены на наиболее массовые виды товаров, представленных на мировых рынках. Сюда относятся цены транснациональных корпораций, объединений стран по производству каких-либо видов продукции (нефти, газа, олова, железной руды, зерна и т. д.). Цены классифицируются по группам товаров, в разрезе которых выпускаются специальные справочные журналы, содержащие достаточно полную информацию о них (отсюда и название). Особенностью справочных цен является использование принципа «ideo», который обозначает ориентир, усредненное значение какого-либо признака или свойства в товаре. Цена устанавливается как средняя на различных рынках по продукции со средними, а чаще всего стандартными свойствами.

В этом смысле любая фирма, выходящая на рынок со своими товарами и использующая специальные справочники или интернет, должна знать применяемые стандарты и уметь сравнить свойства своего товара со справочным. Например, на Лондонской нефтяной бирже самой массовой из представленной является нефть марки «Brent», которая имеет определенные свойства по летучести, сернистости и другим компонентам. Наша страна экспортирует нефть марки «Urals», которая имеет другие уровни свойств, поэтому при выходе нефтепроизводителей на Лондонскую биржу цены пересчитываются в соответствии со свойствами.

Справочные цены в большей степени отражают интересы производителей товаров или объединений государств по производству какого-либо товара, которые, как правило, господствуют на рынке, задавая уровень цен. Информационной основой справочных цен являются цены реальных сделок, а также договорные цены между государствами или внутри сообществ. Чаще всего справочные цены публикуются в виде вилки, отражая границы колебаний цен на разных рынках по наиболее массовым продажам, как товаров-представителей со стандартными или усредненными свойствами. Це-

ны эти публикуются специальными журналами фирм, которые обслуживают рынки данных товаров по итогам торгов.

1.2.2. Цены прейскурантов и каталогов – это, как правило, цены потребительских товаров, покупаемых населением. Источником информации о них служат издания специальных рекламных агентств, которые часто действуют и как основные торговцы и как посредники между предприятиями и магазинами розничной торговли. Цены прейскурантов и каталогов указываются как отпускные, т. е. с учетом основной наценки, но без затрат на доставку. Сама стоимость доставки зависит от того, имеет или нет сама фирма представительство в стране. При этом колебания могут быть весьма значительными, так как зависят от объема партии, заказываемой магазином, действительности связей, таможенных пошлин и налогов в стране-импортере. По таким видам товаров, как одежда, обувь, белье, предметы домашнего обихода, указывается цена модального размера или наиболее массового представителя, цены остальных размеров строятся по параметрическому ряду коэффициентов, который также указывается в каталоге. Иногда они представлены в виде вилки от наименьшего размера до наибольшего. Каталоги некоторых мировых агентств, например «Некерман», распространяются во многих странах, содержат огромную информацию практически о всех потребительских товарах. Бывает достаточно просто по почте прислать вырезку из этого каталога, и товар будет выслан покупателю, или указано, где его можно купить. Кроме информации о ценах здесь указано условие поставки, платежа, дается информация о начале сезонных распродаж, уровнях снижения цены, льготах, возможных скидках. Прейскуранты и каталоги печатаются, как правило, два раза в год или один раз, так как информация о товаре быстро меняется, цены также не остаются стабильными.

1.2.3. Аукционные цены – цены на специально организованных продажах редких или эксклюзивных товаров немассового спроса. К эксклюзивным товарам относятся произведения искусств - редкие печатные издания, рукописи, автографы знаменитых людей, писателей и поэтов, домашние вещи выдающихся деятелей, личные вещи знаменитостей. Аукционная цена складывается в зависимости от количества поданных заявок на конкурентной основе. Покупатели до начала

аукциона знакомятся с товаром, определяя его значимость, редкость и историческую ценность. Знаменитые аукционы, например «Сотби», выпускают для этого специальные каталоги, где даются специальные материалы о выставленном товаре. На аукционе всегда есть стартовая цена первичного предложения и окончательная цена, по которой товар продается. Разрыв между ними зависит от количества желающих приобрести товар и их возможностей. Как правило, стартовая цена предлагается автором, владельцем или наследниками данного товара. При крупных фирмах, занимающихся аукционными продажами, всегда работают эксперты или оценщики, которые определяют возможную реальную цену. Если владельцы с ней не согласны, то стартовой является установленная ими цена, увеличенная на надбавку руководителей аукциона, исходя из затрат по его проведению. Если стартовую цену определить достаточно сложно, то предлагается цена предыдущего аукциона по примерно такой же группе товаров. Сами аукционы бывают закрытые и открытые. *Закрытым* считается аукцион, где количество покупателей ограничено (например, аукционы дорогих, редких вин), приглашаются истинные ценители и любители. Но большинство аукционов - *открытые*, в них могут в очной или заочной форме принять участие неограниченное количество участников. Организаторы кроме каталогов проводят широкую рекламную кампанию, чтобы установилась максимально возможная цена. У аукционных цен нет котировок, так как аукционы, как правило, проводятся на наличный товар. Лишь при проведении аукционов недвижимости приводятся фотографии, планы строений, чертежи и т.д. Если никто из участников не предлагает цены выше стартовой, то аукцион, как правило, закрывается или переносится с изменением или без изменения стартовой цены, куда опять включаются затраты по его проведению и организации. Аукцион - достаточно выгодная, но и высокорискованная форма торговли.

1.2.4. Цены торгов. Торги – это особая форма торговли по заранее оговоренным организаторами условиям и специально оформленным документам, так называемой тендерной документации. В ней дается полная информация об объекте, выставленном на торги, условиях, которые предъявляет продавец или владелец к покупателю, выраженных в системе конкретных специально-экономических показателей. Обычно предметами торгов выступают крупные объекты:

разработка полезных ископаемых, модернизация крупных предприятий, постройка больших комплексов, возможности обслуживания, поставки продуктов, оборудования государственных или муниципальных предприятий или структур (армии, МЧС, внутренних органов, образовательных учреждений и т.д.). Торги чаще всего бывают закрытыми и, как правило, проводятся в два тура. На первом – заказчик объявляет о торгах и выставляет условия продажи или перечень требований. В этом туре могут принять участие все желающие. Однако ко второму туру допускаются уже несколько фирм, предложенные условия которых наиболее приемлемы. На этом этапе специальная комиссия, составленная из представителей заказчика и экспертов, тщательно знакомится с предложенными проектами, глубоко изучает их. Более того, она может запросить дополнительные данные о фирмах-исполнителях, например, позволяют ли мощности фирмы выполнить проект, квалификация работников и управленцев, осуществляла ли фирма подобные проекты, были ли нарекания, и т.д.

Цены на торгах, как правило, предлагают и обосновывают фирмы-исполнители, хотя заказчик, особенно государственные органы, администрации субъектов федерации, руководители муниципальных образований могут установить верхние их пределы, или такие, которые заложены в бюджеты. Однако цены не всегда играют решающую роль, часто победителем становится фирма, которая предложила наиболее выгодные условия (например, развитие социальной сферы, вложение в развитие территории чистой прибыли, и т.д.). Однако и фирмы-исполнители при осуществлении крупных проектов также предъявляют к заказчику ряд требований: развитие инфраструктуры, окупаемость проекта, социально экономическое положение в стране и на территории, уровень стабильности и доверия к администрации, политическая ситуация и многое другое. Важным моментом является расчет факторов риска: ценового, производственного, рыночного, странового, валютного и др. При проведении торгов цены, в основном, не фиксируются, а указываются в виде интервала или как скользящие. При этом во внимание принимаются возможные тенденции развития, меняющийся уровень инфляции, ставки банковских процентов, вероятное изменение налогового, таможенного законодательства и многое другое. Торги – это довольно жесткая форма торговли, они должны быть тщательно подготовлены, но стремиться участвовать в них всегда необходимо. Выигрыш в торгах обеспечивает *ста-*

бильность работы фирмы-исполнителя, а это чрезвычайно важное обстоятельство в условиях рыночной экономики.

1.2.5. Биржевые цены – цены на специально организованных или постояннодействующих рынках. Отличие товарно-сырьевых бирж от продаж другими способами состоит в их строгой специализации. Лишь немногие виды товаров оказалось выгоднее всего продавать через биржи. Отличительным признаком их является или наличие большого количества производителей продукции и ограниченного числа покупателей, или наоборот, мало производителей – много покупателей, т. е. где выгодна соревновательность - в продажах или на покупках, от интенсивности которых и складывается цена. К таким товарам относятся: зерно, мясо, дерево, нефть, недвижимость, украшения, драгоценности и т.д. Биржевые цены складываются из соотношения на каждый момент спроса и предложения, при этом учитывается не только цена на данной бирже, но и на других подобных биржах в других странах. Например, цены на Французской бирже зерна складываются под влиянием цен на Канадской, Аргентинской, Российской зерновых биржах.

Цены на биржевых торгах, особенно в период роста спроса или падения, меняются очень быстро. Итоги торгов или средние цены за день носят название *биржевых котировок*. Обычно по важнейшим видам продукции имеются среднедневные котировки, они также рассчитываются за неделю, месяц, по ним судят о динамике цен на те или иные продукты, устанавливают причины изменений, стараются выявить закономерности и спровоцировать возможные взлеты и падения на будущее. На биржевые цены влияет множество факторов. Важнейшим из них является изменение условий и объемов производства данного продукта: сезонность - для продукции сельского хозяйства; объемы производства и их изменения у массовых потребителей (добыча нефти, полезных ископаемых); политика правительств разных стран в виде дотаций, экспортных квот, таможенных пошлин, наличия льгот и многое другое. Рассмотрим подробнее виды биржевых цен.

Цены спот – цены сделок с реальными товарами, устанавливаемые в момент совершения сделок. Некоторые биржи и продавцы имеют в этой же местности складские помещения, где хранится пред-

назначенный товар, который тут же и реализуется. Однако объем таких сделок невелик и не превышает 5 - 10% биржевой торговли.

Цены-форвард – цены по сделкам с реальными товарами, но с отсрочкой платежа. Первоначальная цена в договоре устанавливается в момент сделки. Так как продавец заинтересован в быстрой продаже товара, поэтому он, как правило, устанавливает низкий уровень цены. Дилер, представляющий продавца на бирже, старается установить более высокую цену, так как его доход имеет своим источником разницу между установленной ценой и будущей. Цены-форвард широко применяются для товаров, имеющих сезонный характер производства. Классическим примером здесь являются цены на зерно. Осенью они низкие, но производители, нуждаясь в деньгах, вынуждены продавать его именно по ним. К весне, когда необходимо сеять зерно, и летом, до нового урожая, они достаточно высоки.

Цены фьючерских сделок – цены сделок, в которых по договору один из участников приобретает право покупки или продажи товара по фиксированной цене в течение некоторого периода времени (держатель опциона), другой участник (надписатель опциона) получает денежную премию за обязательство обеспечения при реализации этого права. Отличие опциона от других видов сделок состоит в сведении к минимуму риска потерь при сделках.

Торговля фьючерсами широко распространена на нефтяных биржах: Лондонской, Нью-Йорской, Сингапурской. По ценам спот продается примерно 1% всего объема торгов, остальные объемы продаются в виде фьючерсов, при этом виртуальный объем превышает реальный в десятки раз. (Подробнее об этом будет сказано в характеристике цен на нефть.)

Цены спрединга – цены, возникающие из различных сочетаний фьючерских контрактов. В основу положены три вида сочетаний: по различным срокам поставок, по взаимосвязанным видам товаров (рожь, пшеница, кукуруза), по одному товару на разных биржах, если различия в ценах достаточно велики. Например, при высоком урожае зерновых цены на лионской зерновой бирже относительно низки. Цена фьючерского контракта не столь высока. Здесь дилер выступает покупателем опциона. При неурожае зерновых в Канаде на Торонтской бирже он уже выступает продавцом опциона, так как цены фьючерсах на зерно достаточно значительны. Разница цен на этих фьючерсах составляет его доход. Биржевые цены складываются по наи-

более массовому виду товара с нормированными или условными свойствами. Если в реальности имеются отступления от качества, особенно при форвардских или фьючерских сделках, то цены по взаимному согласию могут быть изменены.

1.2.6. Цены предложений - вид цен, которые носят индивидуальный характер и связаны непосредственно с удовлетворением запросов и желаний потребителей товаров или услуг большими партиями. Часто эти цены возникают в порядке личных контактов между фирмами-производителями услуг и товаров и их потребителями. В них учитываются особые условия функционирования товаров (погодные, режимные, технологические и т.д.), важность и применимость того или иного свойства товара. Как правило, это могут быть цены государственных, а часто военных заказов или цены индивидуальных сделок, присущих конкретным договорам, поэтому они являются коммерческой тайной и не публикуются. Однако, если сделки и запросы покупателей на данную специфику товара или услуги начинают носить массовый характер, то цены публикуются или как справочные, или как проспекты и каталоги. Цены предложений на 15 - 20% выше обычных цен, так как учитывают индивидуальные запросы потребителей. Если сделка совершается с государственными ведомствами, то сюда включаются затраты на подготовку производства (инженерно-конструкторские работы, перестройка и отладка производства, и т.д.). Цены предложений достаточно распространены, они занимают примерно 10 - 15% цен мирового рынка.

1.2.7. Расчетные цены – цены, полученные с помощью специальных расчетов или путем обобщения большого статистического материала, или моделирования ситуации с помощью использования экономико-статистических методов. Наибольшая сфера их приложения – обоснование или прогнозирование возможных цен сделок, торгов, бирж. В них учитываются среднестатистические условия производства и продаж, которые рассчитываются из значительного массива данных. Наиболее простой вариант – средняя взвешенная цена какого-либо товара на рынках различных стран, где весами выступают объемы продаж. Другими методами, которые широко используются, являются аналитическое выравнивание динамических рядов цен или проведение регрессионного анализа зависимости изменения цен от

одного или нескольких факторов. Они находят применение, когда идет закупка большой партии товара различного качества, неодинаковых размеров, различных свойств при оптовых закупках. Расчетная цена какого-либо товара – это всегда лишь ориентир, поэтому в реальных условиях для этих цен характерно большое количество скидок, надбавок. Они меняются под влиянием изменений внешних условий, которые не были учтены в расчетах: таможенной политики, инфляции, банковских процентных ставок, политики правительства, изменений налогов, и т.д. Обычно эти цены не публикуются, а выступают как цены крупных контрактов, сделок и объемов торгов. Они занимают примерно 5 - 7% всех цен мирового рынка.

1.2.8. Цены фактических сделок – реально сложившиеся цены по отдельным видам сделок с учетом конкретных условий продажи и покупки товара. Существует четыре способа установления этих видов цен.

1. *Фиксированная, или твердая, цена на весь срок действия контракта.* Она характерна для кратко- и среднесрочных договоров или длительно сложившихся, стабильных отношений партнеров в устойчивой экономике.

2. *Цены с фиксацией их уровня на момент выполнения договора.* Эти цены широко применяются в неустойчивой экономике при частой смене экономической конъюнктуры, высокой инфляции, и т.д. Как правило, в начале сделки определяется расчетная цена как ориентир или для обоснования авансовых платежей. При окончательном же расчете производитель, выставя фактическую цену, обосновывает ей отклонения от расчетной.

3. *Подвижные фактические цены.* Для них характерно то, что в момент заключения контракта устанавливается как уровень цены, так и факторы её изменения, промежутки времени, чрез которые фиксируется новая фактическая цена, коэффициенты зависимости роста или снижения цены от интенсивности изменения учтенных факторов. Подвижные фактические цены характерны для крупных долгосрочных контрактов, когда расчеты идут по этапам их выполнения. Например, строительство промышленных объектов за рубежом, поставкам товара отдельными крупными партиями через продолжительные промежутки времени.

4. *Скользящие цены устанавливаются в договоре в зависимости от заранее оговоренных условий.* Как правило, такими условиями выступают: биржевые котировки, информация, ставки банковского процента и рефинансирования, таможенные пошлины, изменение цен на материалы и многое другое. В договоре фиксируется, как правило в виде коэффициентов, величина изменения скользящей цены в зависимости от этих изменений.

Цены фактических сделок содержат много общих скидок: за объемом, продолжительность контрактов, накопительных, бонусных, использование товарных знаков и ярлыков, по условиям расчета. На них большое влияние оказывает меняющаяся таможенная политика государства, социальные факторы, условия поставки и расчетов, т. е. цены фактических сделок вбирают в себя влияние всех факторов, которые воздействуют на ценность и стоимость товара или услуги.

1.2.9. Трансфертные цены. Трансфертные цены на мировом рынке товаров и услуг появились с развитием транснациональных корпораций, международных холдингов, перенесением сборочных предприятий в другие страны, где более дешевая рабочая сила, становлением совместных с иностранными фирмами предприятий. Этот процесс сейчас широко представлен в Российской Федерации: появились совместно с японскими, южно-корейскими, итальянскими и другими фирмами предприятия по производству телевизоров, видеомагнитофонов, автомашин, стиральных машин, холодильников и других товаров. Комплектуемые изделия, поступающие на эти предприятия из-за рубежа, приходят, как правило, по трансфертным ценам (ТЦ). Использование ТЦ выгодно в трех отношениях. Во-первых, комплектующие изделия или совсем не облагаются таможенными пошлинами, или они очень низки по сравнению с готовыми изделиями. Во-вторых, в комплектующие изделия не включаются многие элементы накладных расходов, поэтому они имеют низкую себестоимость, что обеспечивает уменьшение общих затрат и увеличение прибыли. В-третьих, поставки на российский рынок отечественных изделий с зарубежной начинкой обеспечивает на длительное время стабильные поставки запасных частей.

Методы формирования ТЦ достаточно разнообразны. Наиболее распространена следующая структура ТЦ, когда головное предпри-

ятие (управляющая компания) находится в одной стране, а дочернее предприятие – в другой.

ТЦ = прямые затраты + оперативные накладные расходы + расходы на транспортировку. В оперативные накладные расходы включаются: заработная плата небольшого управленческого персонала, включая налоговые начисления, содержание оборудования, включая мелкий ремонт. Амортизация, расходы по снабжению, сбыту, управлению, рекламе, среднему и капитальному ремонту берет на себя головное предприятие. Более того, ТЦ может формироваться как прямые затраты + транспортные расходы по их доставке до головного предприятия. Хотя может быть и противоположная тенденция, когда в ТЦ включают накладные расходы по ремонту, планированию, сбыту, снабжению и т.д., и даже часть прибыли. Как мы уже писали в первом параграфе этой главы, потоки товаров и услуг внутри ТНК все время растут. По нашим оценкам, внутри ТНК, совместных предприятий, международных холдингов идет примерно около 10 - 15% мирового товарооборота, поэтому сфера использования ТЦ достаточно широка и имеет тенденцию к росту.

Глава 2. Цены и система продвижения товаров через границу

2.1. Цены и система Инкотермс

Система Инкотермс представляет собой подробное описание базовых условий поставки товаров в договорах купли-продажи, которые систематизированы Международной торговой палатой (МТП) (Париж). Они считаются международным стандартом, которым пользуется большинство стран мира. В системе Инкотермс прописаны обязанности продавца и покупателя в международной торговле при переходе товаров от одного к другому для различных видов транспорта и в зависимости от пункта перехода. Впервые система Инкотермс была создана в 1936 году МТП, где был обобщен опыт условий поставки товаров Европы, США, Канады и других развитых стран. В связи с появлением новшеств в договорах эта система периодически пересматривалась. Так, мы имеем редакции 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 годов. Последняя редакция, характеристика которой будет здесь изложена, принята в 2000 году, она учитывает такие появившиеся новшества, как зоны, свободные от таможенных пошлин, внедрение в практику переговоров и заключения договоров по электронной связи, различные изменения в практике перевозки грузов. В этом смысле в сравнении с 1990 годом имеются существенные отличия, поэтому будущему экономисту по внешнеэкономическим связям необходимо иметь Инкотермс как настольную книгу.

Всего в нем содержится 13 пунктов перехода товаров от продавца к покупателю, которые используются для любого транспорта, а также и для водного. Все пункты разделены на четыре группы: E, F, C, D.

Группа E – отправление. В ней содержится лишь одна позиция EXW (EXWorks), т.е. Франко Завод... (название места). Здесь на продавца возложены минимальные обязанности, а покупатель несет все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия-

продавца к месту назначения. Термин Франко Завод означает, что продавец считает выполненными свои обязательства по поставке, когда он предоставил товар в распоряжение покупателя или на своем предприятии, или в другом указанном месте. Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство и за его таможенную очистку для экспорта.

Группа F – основная перевозка не оплачена. Эта группа состоит из трех позиций FCA (Free Carrier) – Франко Перевозчик... (название места). FCA означает, что продавец доставит прошедший таможенную очистку товар в указанное покупателем место. Как правило, это место, откуда идет погрузка товара на транспортное средство. Отметим, что выбор места поставки груза имеет важное значение, так как определяет, кто несет ответственность за погрузку товара. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то он несет ответственность за отгрузку (погрузку). Например, ОАО «Ярпиво» своими силами загружает бочки, кегли на транспортные средства и, если при погрузке произошла порча товара, ответственность несет продавец («Ярпиво»). Если же отгрузка товара происходит в другом месте, то продавец за нее ответственности не несет. Здесь «перевозчиком» считается любое лицо или организация, которые на основании договора обязуются осуществить или обеспечить перевозку товара любым транспортом или смешанными видами транспорта.

FAS (Free Alongside Ship) – Франко вдоль борта судна... (название порта отгрузки) – только для водного транспорта. Франко вдоль борта судна означает, что продавец выполнил свои обязательства, когда товар размещен вдоль борта судна, на определенном расстоянии от него на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки. В отличие от редакции 1990 года теперь на продавца возлагаются обязанности по таможенной очистке товара для экспорта.

FOB (Free on Board) – Франко Борт... (название порта отгрузки) – только для водного транспорта. Франко борт означает, что продавец выполнил свои обязательства, когда товар перешел через поручни судна в порту отправления. По этим условиям на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Группа C. Основная перевозка оплачена. Она состоит из четырех позиций. CFR (Cost and Freight) – Стоимость и Фрахт... (название порта назначения) – только для водного транспорта. CFR означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни

судна в порту прибытия. Однако на него возлагаются обязанности по таможенной очистке товара для экспорта.

CIF (Cost, Insurance and Freight) – Стоимость, Страхование и Фрахт... (название порта назначения) – только для водного транспорта. Обязанности продавца те же, что и в предыдущем термине, но здесь на продавца возлагаются обязанности и затраты приобретения морского страхования в пользу покупателя для компенсации рисков потерь или повреждения товара во время перевозки. Продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы, но с минимальным покрытием, так по условиям продавец платит за перевозку в обычных условиях.

CPT (Carriage Paid to...) Фрахт / перевозка оплачена до... (название места назначения) – для любого вида транспорта, включая смешанные виды. CPT означает, что продавец доставляет товар перевозчику и оплачивает расходы, связанные с перевозкой до названного пункта назначения. На продавца же возлагаются обязанности по таможенной очистке товара для экспорта.

CIP (Carriage and Insurance Paid to...) – Фрахт / Перевозка, страхование оплачены до ... (название места назначения) – для любого вида транспорта, включая смешанные виды. Условия те же, что и CPT, но на продавца возлагаются обязанности по страхованию рисков и оплате страховых взносов с минимальным покрытием. Как и в предыдущем случае, на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Сделаем несколько замечаний для группы С. Во-первых, необходимо помнить, что группа условий «С» - это договоры отгрузки и отправки, а не договоры прибытия. Отсюда в договоре заложены две «критические точки». Одна указывает точку, до которой продавец оплачивает *обычные* транспортные расходы за нормальный промежуток времени, обычным маршрутом и обычным способом. Другая служит для перехода рисков. Он освобождается от рисков после выполнения договора купли-продажи и заключения договора перевозки. После этого, обычно это происходит в стране отгрузки, все риски переходят к покупателю, включая и непредвиденные расходы по преодолению возникших препятствий: дрейф во льдах, забастовки в портах, трудовые нарушения, правительственные постановления, войны, военные действия и т.д. Именно это означает термин «обычный договор перевозки».

Во-вторых, включают ли позиции «С» разгрузку? Обычно эти расходы включены во фрахт и им покрываются. Здесь нормой являются условия перевозки грузов рейсовыми судами, но полезно без изменений аббревиатуры в условия CFR и CIF добавлять термин «включая разгрузку».

В-третьих, любое взятое продавцом временное обязательство должно по условиям «С» относиться лишь ко времени отгрузки, а не прибытия. При заключении договора перевозки указывается обычный срок, так как риск задержки в пути несет покупатель.

Группа Д. Прибытие. Она состоит из пяти позиций. DAF (Delivered at Frontier) – Поставка до границы... (название места поставки) – для любого вида транспорта, когда товар поставляется до сухопутной границы. Термин DAF означает, что продавец выполнил поставку, когда он предоставил неразгруженный товар, прошедший таможенную очистку для экспорта, но еще не для импорта, прибывшим транспортным средством в распоряжение покупателя в названном месте или пункте на границе до поступления товара для импорта, т.е. на таможенную границу сопредельной страны.

DES (Delivered ex Ship) – поставка с судна (... название порта назначения) – только для водного транспорта. Продавец выполнил свои обязательства, когда он предоставил прошедший таможенную очистку для экспорта, но не прошедший таможенную очистку для импорта груз в распоряжение покупателя на борту судна в названном порту назначения. До этого момента он несет ответственность за все риски до момента разгрузки. Чаще всего условие DES применяют к сыпучим грузам (песок, гравий, зерно), нефтеналивным танкерам, так как здесь самым важным является доставка товара на, как правило, специализированный причал.

DEQ (Delivered ex Quay) – Поставка с пристани (... название порта назначения) – только для водного транспорта. В отличие от предыдущего продавец выполняет свои обязательства, когда он выгрузил товар. Добавлением к предыдущим рискам является риск разгрузки. Здесь также осуществлена таможенная очистка для экспорта, но не для импорта товара, расходы по которой, а также уплату налогов, осуществляет покупатель. Типичным для условия DEQ являются кон-

тейнерные перевозки, когда обязанности продавца кончаются (считаются выполненными), когда контейнер отгружен с судна и поставлен в порт.

DDU (Delivered Duty Unpaid) – Поставка без оплаты пошлины (... название места назначения) – для всех видов транспорта, кроме водного. Продавец считается выполнившим свои обязательства, если доставит не прошедший таможенной очистки для импорта и не разгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в указанном месте назначения. Продавец несет все расходы и риски до данного места назначения, кроме сборов, связанных с импортом. К последним относятся таможенные пошлины, таможенные сборы по импорту, налоги и другие сборы. Расходы по этим сборам несет покупатель. Расходы и риски, связанные с выгрузкой или перегрузкой товара, зависят от того, под чьим контролем находится выбранное место поставки. Типичным использованием условий DDU являются доставки большегрузными автомобилями, фургонами товаров на оптовые склады. Как правило, эти склады являются собственностью или находятся в аренде у оптовых фирм, которые и организуют разгрузку.

DDP (Delivered Duty Paid) – Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения) – для любых видов транспорта, кроме водного. В отличие от предыдущего продавец оплачивает расходы и несет риски, связанные не только с транспортировкой, но и любые сборы для импорта: таможенные формальности, таможенные пошлины, сборы, налоги и другие платежи. Как и в предыдущем случае, затраты и риски по разгрузке несет тот, под чьим контролем находится выбранное место поставки, как правило, это покупатель.

Как видим, система Инкотермс построена от минимальных обязанностей продавца в условиях EXW до максимальных в DDP. Ценность этой системы заключается еще и в том, что эти стандартные обязанности продавца и покупателя расписаны по каждому условию. Указано десять пунктов для продавца и столько же - для покупателя. Сравним эти пункты в условиях EXW и DDP (приводим в сокращении).

Для продавца

EXW	DDP
<i>A.1. Предоставление товара в соответствии с договором</i>	
Продавец обязан предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, любые другие документы по условиям договора.	То же.
<i>A.2. Лицензии, свидетельства и другие формальности</i>	
Продавец обязан по просьбе покупателя и за его счет и риск оказать ему содействие в получении любой экспортной лицензии или других документов, необходимых для экспорта.	Продавец обязан за свой счет и риск получить любую экспортную и импортную лицензию или другое оригинальное свидетельство или прочие документы, а также выполнить, если это потребуется, все таможенные формальности, требуемые для экспорта и импорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.
<i>A.3. Договоры перевозки и страхования</i>	
Нет обязательств.	а) Договор перевозки. Продавец обязан заключить за свой счет договор перевозки товара до названного места назначения. Если пункт не согласован, его избирает продавец. б) Договор страхования. Нет обязательств.
<i>A.4. Поставка</i>	
Продавец обязан в оговоренную дату или в пределах оговоренного срока предоставить неотгруженный товар в распоряжение покупателя в названном в договоре месте поставки. Если стороны не договорились или обычных пунктов несколько, то место поставки выбирает продавец в наиболее подходящем для него пункте.	Продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя или другого указанного им лица в неотгруженном виде на любом прибывшем транспортном средстве в названном месте назначения, в согласованную дату или в пределах согласованного для поставки срока.
<i>A.5. Переход рисков</i>	
Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5 (см. ниже) нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.	Продавец обязан поставить товар с учетом оговорок статьи Б.5 (см. ниже) и нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.

<i>А.6. Распределение расходов</i>	
Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6 (см. ниже) нести все расходы, связанные с товаром до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.	Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6 (см. ниже) в дополнение к расходам, вытекающим из статьи А.3 (а), нести все расходы, связанные с товаром, до момента, когда он поставлен в соответствии со статьей А.4 и оплатить все расходы, связанные со сборами, с таможенными формальностями по экспорту и импорту.
<i>А.7. Извещение покупателю</i>	
Продавец обязан известить покупателя достаточным образом о дате и месте, когда и где товар будет предоставлен в его распоряжение.	Продавец обязан известить надлежащим образом покупателя об отправке товара и также направить покупателю другие извещения, требующиеся ему для осуществления обычно необходимых мер для принятия поставки товара.
<i>А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения</i>	
Нет обязательств.	Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет делвери-ордер и/или обычный транспортный документ (оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом, воздушную накладную, накладную железнодорожного или автодорожного сообщения или накладную смешанной перевозки), которые могут потребоваться покупателю для принятия поставки товара в соответствии со статьями А.4/Б.4. Упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).
<i>А.9. Проверка – Упаковка - Маркировка</i>	
Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (качество, размер, вес, количество), необходимой для предоставления товара в распоряжение покупателя. Продавец обязан за свой счет оплатить расходы, связанные с упаковкой, необходимой для перевозки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.	То же.

<i>А.10. Другие обязанности</i>	
<p>Продавец обязан по просьбе покупателя оказать ему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или электронных сообщений, выдаваемых в стране или используемых в стране поставки или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для экспорта или импорта товара или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.</p> <p>Продавец обязан обеспечить покупателя по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.</p>	<p>Продавец обязан нести все расходы и оплачивать все сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье Б.10 (см. ниже), а также возместить все расходы покупателя, понесенные последним вследствие оказания ему помощи.</p> <p>Продавец обязан обеспечить покупателя всей информацией, необходимой ему для осуществления страхования.</p>

Для покупателя

EXW	DDP
<i>Б.1. Уплата цены</i>	
Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.	То же.
<i>Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности</i>	
Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную и импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется, все таможенные формальности для экспорта товара.	Покупатель обязан по просьбе продавца оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении, если это потребуется, любой импортной лицензии или другого официального свидетельства, требуемого для импорта товара.
<i>Б.3. Договоры перевозки и страхования</i>	
Нет обязательств.	Нет обязательств.
<i>Б.4. Принятие поставки</i>	
Покупатель обязан принять поставку товара, как только товар предоставлен в его распоряжение в соответствии со статьями А.4 и А.7/Б.7.	Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей А.4.

<i>Б.5. Переход рисков</i>	
<p>Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара</p> <ul style="list-style-type: none"> - с момента, когда товар поставлен ему в соответствии со статьей А.4 и - с согласованной даты или согласованного срока для принятия поставки, которые возникают при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7. Товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, т. е. определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора. 	<p>Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента его поставки в соответствии со статьей А.4.</p> <p>Покупатель обязан – при невыполнении им обязанности в соответствии со статьей Б.2 - нести все дополнительные риски потери и повреждения, причиненные таким образом товару. Покупатель обязан при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7 – нести все риски или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или окончания согласованного срока поставки. Товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, т.е. определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.</p>
<i>Б.6. Распределение расходов</i>	
<p>Покупатель обязан:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) нести все расходы, связанные с товаром с момента поставки товара в его распоряжение в соответствии со статьей А.4 и 2) нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие либо невыполнения им обязанности принять товар после того, как тот был поставлен в его распоряжение, либо он дал надлежащее извещение в соответствии со статьей Б.7. Товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, т.е. определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора; 3) оплатить, если это потребуется, все пошлины, налоги и другие сборы, также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при экспорте; 4) возместить все расходы и сборы, понесенные продавцом при оказании помощи в соответствии со статьей А.2. 	<p>Покупатель обязан в соответствии с положениями статьи А.3 а):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) нести все расходы, связанные с товаром с момента его поставки в соответствии со статьей А.4; 2) нести все дополнительные расходы при невыполнении им обязанностей в соответствии со статьей Б.2 или брать извещение в соответствии со статьей Б.7. <p>Товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, т.е. определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.</p>

<i>Б.7. Извещение продавцу</i>	
Если покупатель вправе определить в течение согласованного периода дату и/или место принятия товара, то он должен направить продавцу необходимое извещение об этом.	То же.
<i>Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные электронные сообщения</i>	
Покупатель обязан направить продавцу соответствующие доказательства о принятии поставки.	Покупатель обязан принять требуемый деливери-ордер или транспортный документ в соответствии со статьей А.8.
<i>Б.9. Осмотр товара</i>	
Покупатель обязан нести, если не оговорено иное, расходы, связанные с любым предпозвучным осмотром товара, включая расходы на осмотр, требуемый властями страны экспорта.	Покупатель обязан нести расходы, связанные с предпозвучным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны-экспортера.
<i>Б.10. Другие обязанности</i>	
Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10, а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания помощи покупателю.	Покупатель обязан по просьбе продавца оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений, выдаваемых или передаваемых в стране импорта, которые могут потребоваться продавцу для предоставления товара таким образом в распоряжение покупателя.

Как видно из этих сопоставлений, Инкотермс достаточно подробно описывает обязанности продавца и покупателя, хотя все случаи в практике не предусмотрен и необходимо обращать внимание на конкретные, даже мелкие детали. Например, в ситуации EXW при указании оплаты продавцом стоимости погрузки, он не несет за неё ответственности. Если произошла порча, повреждение товара при погрузке, то убытки несет покупатель, а не продавец. Поэтому необходимо договориться не только о стоимости погрузки, но и переходе рисков.

2.2. Цены и таможенно-тарифное регулирование продвижения товаров

Таможня как государственный институт, призванный охранять его интересы при экспорте и импорте товаров и услуг, осуществляет таможенно-тарифное регулирование и значительно влияет как на внутренние цены иностранных товаров, так и на внешние цены отечественных. Правовую основу тарифного регулирования составляют такие нормативные документы, как: Таможенный кодекс РФ, закон «О таможенном тарифе», а также система подзаконных нормативно-правовых актов, издаваемых Президентом РФ, Правительством РФ и Государственным Таможенным Комитетом России.

При перемещении товаров и услуг через границу взимаются таможенные платежи, которые в ряде стран значительно увеличивают цену. Под таможенными платежами понимаются денежные суммы, взимание которых согласно законодательству отнесено к компетенции таможенных органов. Согласно Таможенному кодексу (далее ТК) предусмотрены следующие виды платежей: 1) таможенная пошлина; 2) налог на добавленную стоимость; 3) акцизы; 4) сборы за выдачу разрешений таможенными органами и сборы за возобновление действий этих разрешений; 5) сборы за выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному оформлению и возобновление действия аттестата; 6) таможенные сборы за таможенное оформление; 7) таможенные сборы за хранение товаров; 8) плата за информирование и консультирование; 9) таможенные сборы за сопровождение товаров; 10) плата за принятие предварительного решения; 11) сбор за включение таможенных перевозчиков, таможенных брокеров, банков и иных кредитных учреждений в соответствующие регистры ГТК России; 12) плата за участие в таможенных аукционах. Естественно, все эти виды платежей, в конце концов, компенсируются в цене, но увеличивают цену конкретного товара или их группы, только следующие виды платежей: 1, 2, 3, 6, 7, 8. Остальные виды относятся к коммерческим расходам предприятий и организаций и распространяются, как правило, на всю продукцию.

Базой для исчисления большинства таможенных платежей является таможенная стоимость – это цена сделки, фактически уплаченная за товар на момент пересечения им таможенной границы Российской Федерации. Однако, помимо этого, в таможенную цену вывозимых из

России товаров включаются следующие элементы: 1) комиссионные и брокерские вознаграждения; 2) стоимость контейнеров и другой многооборотной тары, если она рассматривается как единое целое с товаром; 3) стоимость упаковки и работ по упаковке; 4) стоимость товаров и услуг, бесплатно или по сниженным ценам предоставляемых покупателем продавцу для производства экспортируемых им товаров; 5) лицензионные и другие платежи, если это предусмотрено условиями покупки вывозимых товаров; 6) поступающая продавцу прямо или косвенно часть дохода от последующих перепродаж вывозимых товаров; 7) все налоги, за исключение таможенных платежей, взимаемых на таможенной территории России, если они не подлежат компенсации продавцу при вывозе товаров. Однако есть случаи, по которым таможенные органы ограничивают применение этого метода или требуют дополнительных документов.

1. Декларант не в состоянии квалифицированно определить стоимость товара. Это касается произведений искусства, музыкальных инструментов, изделий промыслов, антиквариата и т.д. Для провоза их за границу нужны заключения специалистов-экспертов, которым при оценке необходимо указать номер лицензии на занятие этим видом деятельности.

2. Продажа и цена товара зависит от выполнения специальных условий, влияние которых в настоящее время не может быть учтено. К таким условиям может быть включено изменение будущего уровня инфляции, предполагаемого снижения уровня жизни населения, изменения в законодательстве и политике правительства в отношении с данной страной, и другие обстоятельства.

3. Имеющиеся сведения на товаре, упаковке, расходятся с цифрами в документах.

4. Таможенные органы выявили наличие близких родственных связей между продавцом и покупателем, которые повлияли на обоснованность цен товаров.

Для расчета таможенной стоимости ввозимых в Россию товаров применяется один из шести методов:

1) *по цене сделки с ввозимыми товарами* – это основной метод. Таможенной стоимостью при нем считается цена сделки, фактически уплаченная за товар на момент пересечения им таможенной границы РФ. К ней могут быть добавлены следующие элементы, если они были включены в цену ранее по условиям контракта:

- расходы по доставке товара до места его ввоза на территорию РФ (фрахт, страховка, расходы по погрузке и выгрузке и ряд других);
- дополнительные расходы покупателя (например, на упаковку);
- часть стоимости тех товаров (сырья, оборудования и т.д.) и услуг, которые бесплатно или по сниженным ценам были предоставлены импортером для производства или продажи ввозимых товаров;
- платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые импортер должен осуществить по условиям договора;
- прямой или косвенный доход экспортера от дальнейшей перепродажи ввозимых им товаров;

2) *по цене сделки с идентичными товарами.* В соответствии с ним таможенной стоимостью считается цена сделки с товарами, по своим физическим характеристикам, качеству и репутации на рынке, производителю и стране происхождения одинаковыми с ввозимыми. Условием применения этого метода является то, что идентичный товар ввозился в Россию не ранее чем за 90 дней до ввоза оцениваемого товара. При наличии нескольких цен с идентичными товарами за основу берется наименьшая. Этот метод используется, когда импортер не может обосновать, почему у него такая низкая цена;

3) *по цене сделки с однородными товарами.* При использовании этого метода используется то же сравнение, что и в предыдущем случае, но берется однородный товар со сходными характеристиками, но разными странами происхождения или с разницей в количественных параметрах;

4) *на основе вычитания стоимости.* От цены продажи идентичного или аналогичного товара на территории России, вычитаются все затраты, которые понес продавец до таможенной границы России, и часть прибыли, которую он получил, а также сумма ввозных таможенных пошлин и налогов, которые он уплатил с этих затрат и прибыли;

5) *на основе сложения стоимости,* его еще называют *бухгалтерским.* Метод позволяет определить таможенную стоимость на основе сложения. Суть метода состоит в сложении элементов цен производителя и покупателя при транспортировке товаров до границы. К ним добавляются затраты, связанные с продажей товаров на территории РФ, и прибыль экспортера, получаемая в результате продажи товара. Этим методом удобно пользоваться, когда импортер сам занимается закупкой больших партий товара на иностранной территории у нескольких производителей и сам же организует их транспортировку,

минуя посреднические фирмы, а затем самостоятельно его продает. К таким товарам можно отнести закупку фруктов и населения, предметов домашнего изготовления, изделий ремесленников, и т.д.;

б) резервный метод, применяется, когда нет возможности применения любого из вышеперечисленных методов. Он позволяет определить таможенную стоимость ввозимых в Россию товаров, исходя из мировой таможенной практики на основе предоставляемой таможенными органами информации о ценах. Здесь могут быть использованы цены на товары и услуги в третьих странах, на внутреннем рынке РФ, по оценке специалиста (эксперта), произвольно определенной цены, из сложившейся традиции.

Разберем важнейшие виды платежей.

Таможенная пошлина – это обязательный платеж, взимаемый таможенными органами при пересечении таможенной границы государства. Различают по функциональному назначению следующие виды пошлин: импортные, экспортные и транзитные.

Основную роль в пошлинах занимают *импортные*, которые служат для рационализации структуры ввозимых в Россию товаров, защиты отечественного производителя от иностранных конкурентов, пополнения доходной части Федерального бюджета.

Экспортные пошлины используются реже и в основном для регулирования соотношения между объемами сырья, материалов, идущих на экспорт и внутрь страны, т. е. для обеспечения нужд национальной экономики, а затем уже для пополнения нужд Федерального бюджета.

Транзитные пошлины в настоящее время во всем мире и в России практически не используются, так как многие страны заинтересованы в транзитных потоках и довольствуются платой за провоз, пролет над территорией, транспортировкой жидкостей и газа по трубопроводам. И лишь иногда для сдерживания грузовых потоков по одному из путей и загрузки других их вводят.

По способу взимания пошлины делятся на адвалорные, специфические и комбинированные.

Адвалорные исчисляются в твердом проценте к таможенной стоимости или по формуле:

$$T_{Падв} = TC \times I_n, \quad (1)$$

где $T_{Падв}$ – размер таможенной пошлины по адвалорной ставке;

TC - таможенная стоимость;

I_n – ставка пошлины в долях или же по формуле:

$$ТПадв = \frac{ТС}{1 + I_n} \times I_n. \quad (2)$$

При таком методе с ростом таможенной стоимости пропорционально увеличивается и объем пошлины.

Специфические – начисляются включением определенной суммы в цену единицы продукции. Они более просты для начисления и сбора, тогда как при адвалорных ставках импортеры всячески стараются снизить таможенную стоимость.

Комбинированные – идет сочетание первых двух видов, особенно если определены максимальные или минимальные граничные размеры. Например, 12% стоимости, но не менее 6 евро за 1 т.

По характеру использования пошлины делятся на сезонные, антидемпинговые, компенсационные и специальные.

Сезонные – пошлины, которые используются для текущего регулирования международной торговли продукции сезонного характера, главным образом сельского, лесного хозяйства, рыбных промыслов. На сезон активной торговли действие тарифа приостанавливается, чтобы фирма могла как можно больше приобрести этого товара, а затем восстанавливается.

Антидемпинговые – пошлины, которые действуют на товары, импортируемые цены которых намного ниже, чем внутренние цены в стране-импортере. Они носят защитительный характер, особенно если низкие демпинговые цены наносят значительный ущерб отечественному производству и его развитию.

Специальные – защитные пошлины, чаще всего накладываемые в ответ на дискриминационные меры страны или фирмы-импортера или экспортера. Как правило, наложению специальных пошлин предшествуют переговоры, выяснение позиций и предложение найти выход из сложившейся ситуации. Введение пошлин является крайней мерой, когда другие средства уже исчерпаны, наносящей ущерб обоим партнерам.

По происхождению таможенные пошлины делятся на автономные, конвенционные, преференциальные.

Автономные – пошлины, вводимые в одностороннем порядке одной страной. Обычно они принимаются в виде закона или поправки в закон законодательным органом по предложению правительства и расчетам специальных экономических ведомств (министерства экономики, финансов, таможенного комитета).

Конвенционные (договорные) – пошлины, которые вводятся на основе многосторонних соглашений между странами, или в связи с присоединением страны к международным или региональным союзам. Эти пошлины, как правило, ниже, чем действующие. Например, если Россия присоединится к ВТО, то обязана будет ввести конвенционные пошлины, принятые в ВТО.

Преференциальные (льготные) – пошлины, которые намного ниже действующих (до 25%). Они налагаются на готовую продукцию из развивающихся стран и наименее развитых стран. Преференциальными пошлинами или просто преференциями со стороны РФ пользуются 105 стран мира. Среди них такие, как Албания, Алжир, Египет, Индия, Китай, Кипр, Румыния, Болгария, Чили, Хорватия и многие другие. Наименее развитые страны ввозят продукцию своего производства беспошлинно, таких стран 47. Особые преференции имеют страны СНГ, товары которых ввозятся или беспошлинно (Белоруссия, Украина, Казахстан, Киргизия, Таджикистан), или с пониженными пошлинами.

По типам ставок таможенные пошлины делятся на постоянные и переменные.

Постоянные – те, которые не меняются в течение достаточно длительного периода, несмотря на изменяющиеся обстоятельства.

Переменные – те, ставки которых могут исходя из обстоятельств меняться. Переменные ставки достаточно редки, они используются, как правило, сообществами государств для защиты своих интересов в рамках единой политики (например, Европа, проводя единую сельскохозяйственную политику).

По уровню нагрузки на товар таможенные пошлины делятся на номинальные и реальные.

Номинальные – ставки, указанные в таможенном тарифе на отдельный вид товара или услуги, по которым взимаются таможенные пошлины.

Реальные – общая сумма таможенной пошлины на товары, идущие в конечное потребление. Ставка реальной пошлины учитывает не только её сумму на товар, но и пошлины, наложенные на узлы, детали этого товара, а также на сырье и материалы, из которого он произведен. Во всех странах мира таможенные ставки, а отсюда и пошлины дифференцируются в зависимости от степени обработанности товара. Чем она ниже, тем меньше ставки пошлины. Например, та-

моженная пошлина на хлопок-сырец чаще всего отсутствует, на хлопчатобумажную пряжу она уже составляет около 9%, а на изделия из хлопка может достигать до 18 - 20%. Здесь необходимо отметить противоречие, связанное с противоположностью интересов стран. Импортер заинтересован в дешевом сырье и материалах, а защищая интересы отечественных производителей, в высоких ценах на готовые изделия из такого сырья. Экспортер заинтересован в вывозе конечных продуктов из-за более высоких цен на них и снижении ставок таможенной пошлины. Если страна (как многие развивающиеся страны и Россия) больше вывозит сырьевых ресурсов или полуфабрикатов, то таможенная нагрузка на готовые изделия целиком зависит от пошлин на них. Так как эти пошлины всегда ниже, то страна импорта защищает своих производителей, уменьшая эту нагрузку на изделие. Однако может иметь место такая ситуация, что, ввозя по низким ставкам сырье и материалы, страна-импортер экспортирует готовые изделия из них в это же государство. Например, Германия импортирует из России кожевенное сырье, а экспортирует в Россию обувь из этого сырья. Тогда и появляется реальная пошлина, в состав которой входит пошлина на кожу и пошлина на обувь. Уровень этой действительной пошлины наиболее часто определяется по формуле, используемой в исследованиях ЮНКТАД.

$$tp = \frac{tn - \sum dm \times ts_i}{dv},$$

где tp – реальная ставка пошлины;

tn – номинальная ставка пошлины на готовое изделие;

dm – доля сырья, материалов в готовом изделии;

ts – номинальная ставка пошлины на сырье и материалы;

dv – доля стоимости добавленной обработки в готовом изделии.

Данная формула позволяет проводить расчеты влияния факторов на реальную таможенную нагрузку продукции. Ставки пошлин на сырье и материалы могут отличаться от соответствующих ставок на готовые изделия в развитых странах в 2 - 5 раз. Часто поэтому развивающиеся страны вынуждены торговать именно сырьевыми товарами, полуфабрикатами, так как готовые изделия из них вследствие высоких реальных пошлин неконкурентоспособны на рынках развитых стран, особенно если их качество очень высоко.

Необходимо отметить, что в динамике уровень таможенных пошлин постепенно снижается, однако существует достаточно сильная

их дифференциация по отдельным странам. Можно рассчитать среднюю величину таможенной ставки пошлины для отдельной страны по средней арифметической простой и взвешенной. В качестве веса берется объем импорта или экспорта. Такие же средние можно рассчитывать по группам продуктов или по отраслям. Наиболее высокими импортными пошлинами облагается продукция трудоемких отраслей промышленности: текстильной, кожевенно-обувной, пищевой, некоторые категории машин и оборудования, особенно электротехнического, высокие пошлины на ввоз автомашин, бытового оборудования, видеотехники и др. Более низкими пошлинами облагаются те товары, в которых страна испытывает дефицит: некоторые виды лекарств, оборудования и т.д.

В России средний уровень таможенных пошлин на сырьевые товары и полуфабрикаты в 3 - 4 раза выше, чем в США, странах ЕС, Японии, а средневзвешенные - выше в 10 и более раз². Это свидетельствует о нерациональной структуре российской внешней торговли.

Таможенная стоимость лежит в основе расчета других таможенных платежей. Наиболее значимые из них - акцизы по подакцизным товарам. В большинстве случаев акцизы на таможне включаются в виде твердой суммы в цене единице товара. Сама сумма утверждена как твердая ставка в рублях или иностранной валюте (20 евро на 1 т нефти) или рассчитывается от величины ведущего параметра изделия (объема двигателя автомобиля, крепости вин, доля полезного вещества удобрений и т.д.). Если же ставка акциза введена в виде процента, то она берется от таможенной стоимости.

По экспортируемым и импортируемым товарам на таможне или её пунктах начисляется налог на добавленную стоимость. Базой для его расчета является таможенная стоимость + таможенная пошлина + акциз. Ставки НДС те же, что и внутри страны, т. е. 10 или 18%. Однако если между странами достигнуто соглашение о избежании двойного налогообложения НДС, а импортер документально подтвердил уже его уплату в своей стране, то в случае равной или большей ставки он освобождается от уплаты этого налога. В случае меньшей ставки или ее отсутствия он доплачивает или уплачивает

² Свинухов В. Г. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности. М.: Экономика, 2004. С. 45.

НДС. Хотя во многих странах экспортные товары от уплаты НДС освобождены.

Базой уплаты таможенных сборов, как правило, является таможенная стоимость. Сами сборы могут уплачиваться как в рублях, так и в иностранной валюте (обычно в евро или долларах), курсы которых котируются ЦБ РФ, при этом берется тот уровень курса, который действовал в день принятия таможенной декларации. По таможенным платежам, не связанным с конкретными товарами (выдача лицензий, квалификационных аттестатов, включения в реестры и т.д.) – на день установленного срока их уплаты.

В ряде случаев, которые в ТК обозначены как исключительные, возможна отсрочка уплаты таможенных платежей или погашение их с рассрочкой. Однако здесь обязательны для выполнения ряд условий. Во-первых, отсрочки или рассрочки по уплате не могут превышать двух месяцев со дня принятия таможенной декларации. Во-вторых, за полученную отсрочку или рассрочку устанавливаются проценты по ставкам, устанавливаемым ЦБ РФ как по предоставляемым кредитам. В-третьих, устанавливаются дополнительные гарантии уплаты. В настоящее время таких гарантий четыре:

1) залог товаров, транспортных средств или иного ликвидного имущества (степень ликвидности устанавливается таможенными органами);

2) банковская гарантия или гарантия других другой кредитной организации. При нарушении сроков таможенный орган инкассовым поручением в бесспорном порядке снимает средства со счетов гаранта;

3) внесение на депозит подлежащих уплате сумм таможенных платежей с возможностью их перечисления в случае нарушения сроков;

4) применение страхования, но лишь в случаях, предусмотренных ТК РФ. Таможенные платежи, особенно при наличии нарушений, достаточно значительно увеличивают цены особенно импортных товаров, поэтому будущему экономисту по ВЭД, работающему с ними, необходимо знать все детали, связанные с ними.

Глава 3. Методы формирования экспортных и импортных цен

Основным видом деятельности экономиста отдела внешнеэкономических связей в области цен являются два направления:

1) *по импорту* – уметь выбрать товар, который в наибольшей степени необходим предприятию, удовлетворяет его нужды по технико-экономическим характеристикам и ценам. По потребительским товарам основным критерием выбора является определение таких предметов, которые будут пользоваться высоким спросом как у отдельных социальных групп населения, так и в целом. Обе задачи чрезвычайно важны, так как, как правило, импортные товары трудно вернуть продавцу, да и в контрактах риски непроджи товаров после выполнения своих обязательств продавцом полностью переходят к покупателю;

2) *по экспорту* – изучить конъюнктуру рынка данного товара в стране, куда предполагается их вывезти, сравнив аналоги данного товара из других стран с экспортируемым по качеству, технико-экономическим и эргономическим свойствам, обосновать уровень цены. Здесь необходимо учесть требования покупателей, вкусы граждан и их возможные изменения, общие тенденции развития данного товара. Одним словом, сделать все, чтобы экспортируемые и импортируемые товары и услуги были конкурентоспособными, покупаемыми.

При первоначальном определении цен пользуются теми источниками информации по видам цен, которые указаны нами в главе 1. Однако эти цены – справочные, прейскурантные, каталожные, биржевые и т.д. – являются лишь базовыми, ориентировочными. На их основе строятся цены, которые формируются в контрактах между продавцами и покупателями, так как контрактные цены достаточно значительно отличаются от базовых. В них вносятся различного рода поправки исходя из реальных условий покупки или продажи. В данном пособии рассмотрим три вида поправок: коммерческие, технико-экономические, финансовые. Отметим, что ряд поправок в наибольшей степени относится к ценам импортируемых товаров и услуг, а другие – к ценам экспортных товаров.

3.1. Использование коммерческих поправок экспортируемых и импортируемых товаров и услуг

Естественно, основу этих видов цен составляют цены производителей, но они часто отличаются от цены продавцов, которые уже учитывают реалии рыночных условий. Система поправок является важной для определения цен в договорах. Именно при ведении переговоров экономист может добиться каких-то сдвигов, преимуществ. Рассмотрим некоторые из них, которые пользуются при обосновании этих цен.

3.1.1. Метод «турецкого базара», или поправок на уторгование. Метод заключается в том, что продавец старается получить больший доход за счет завышения цены, зная, что покупатель будет стремиться ее по возможности снизить. Происходит торг, так как покупатель, наоборот, предлагает намеренно низкую цену, и где-то между высокой и низкой ценой партнеры приходят к компромиссу.

Скидки с максимальной цены на уторгование носят во многом субъективный характер. В основу их наиболее часто кладется более низкая прежняя цена, или скидки, которые предоставлялись другим покупателям. Необходимо создать условия, чтобы предлагаемые покупателям скидки были выгодны продавцу. Например, если я получу скидку, то стану твоим постоянным покупателем, или я расскажу своим друзьям, и они станут твоими покупателями. Если же предприятие получит скидку и товар нас удовлетворит, то мы сделаем вам большой заказ, и т.д.

Скидки на уторгование носят всегда индивидуальный характер и не применимы для всех фирм. Продавец охотно идет на скидки, во-первых, если хорошо знает покупателя, как постоянного партнера; во-вторых, если он получает выгоду при сделке с третьим лицом; в-третьих, через скидку он получил значительный заказ, обеспечивший его работой на длительный период. Сам размер скидок зависит от нескольких факторов, важнейшими из них являются: а) степень уникальности монополизации производства и продаваемой продукции. Если она высока, то цена велика, а скидки или отсутствуют, или незначительны; б) финансовое состояние продавца. Чем оно хуже, тем скидки меньше, и наоборот; в) чем больше объем покупаемой партии, тем больше скидки; г) окончание сезона продаж

или время распродаж. Фирмы и их менеджеры могут широко использовать такое обстоятельство, что в Европе, США распродажи зимнего ассортимента начинаются в феврале - марте и скидки иногда достигают 50 - 70%, у нас же, особенно в северных районах, в Сибири, зима еще господствует и зимний ассортимент пользуется спросом. Таким образом, если вы хотите использовать тактику уторгования, то лучше изучить различные стороны работы продавца, конъюнктуру рынка данной продукции и другие ценообразующие факторы. Скидки на уторгование имеют один «подводный камень». Если продавец очень неохотно пошел на скидку и не получил никакой выгоды от нее, то при повторном обращении покупателя к нему он, как правило, намеренно завышает цены, чтобы получить то, что ему нужно. Однако эта тактика чревата негативными последствиями, так как фирма может растерять своих покупателей.

3.1.2. Поправки на сроки поставки. Цены, которые являются одной из важнейших составляющих контрактов, не могут учесть все возможные будущие изменения в экономике, организации производства. Это особенно касается товаров с длительным производственным циклом или закупок партий товаров в течение длительного срока. Мы уже писали о скользящих ценах, когда в контракт закладываются специальные коэффициенты зависимости цены от изменения каких-либо факторов. Если срок выполнения заказов является достаточно длительным (1 - 3 года), то данные изменения могут значительно изменить цены. Как правило, эти поправки касаются внешних факторов. Например, динамика цен за последние несколько лет составила в среднем 4% в год, тогда через три года цены примерно вырастут по коэффициенту $(1,04)^3$ или 1,125, хотя через три года он может измениться. То же самое касается потенциальных изменений таможенных пошлин, инфляции, ставок по кредитам, и т.д. Например, если таможенные пошлины за последние 5 лет снизились с 12 до 9%, а все таможенные платежи в цене составляют 7%, то, закладывая в будущие цены возможное снижение таможенных платежей, среднегодовой коэффициент снижения таможенных платежей в цене составит через три года 0,994. Тогда доля таможенных платежей в цене составит уже 6,7%. Эту цифру и необходимо внести в будущую цену. Количество таких внесенных изменений может быть достаточно большим, но они вносятся в цену договоров как потенциальные. Конкретная же цена с

учетом изменений фиксируется на момент выполнения договора. Необходимость внесения поправок на срок поставки связана с тем, чтобы покупатель мог предвидеть будущие изменения цен как в сторону их повышения, так и в сторону их снижения, так как продавец может учесть факторы, увеличивающие цены, и игнорировать те, которые их снижают, и тогда экспортер продукции может нести дополнительные затраты.

3.1.3. Поправки на изменение покупательной способности валюты. Эти поправки используются в том случае, когда покупатель ищет необходимый для себя товар, используя аналоги нескольких стран с разными денежными единицами. Здесь необходимо принимать во внимание не только саму динамику цен в валюте страны-производителя, но и движение валюты этих стран по отношению к денежной единице платежа. Естественно, направление изменения покупательной способности денежных единиц различных стран может быть значительным, а в странах с неустойчивой экономикой колебания валют они достигают значительных размеров.

Рассмотрим механизм введения данной поправки на конкретном условном примере. Валютой платежа является евро. Экономист по ценам для сравнения взял два аналога: японский и американский. Данные о движении цен по ним за три года следующие (см. табл. 1).

Таблица 1

Движение цен по двум аналогам за три года, %

<i>Страны аналога</i>	<i>2000</i>	<i>2003</i>	<i>Изменения</i>
США	100	115	+15
Япония	100	97,1	-2,9

Однако за это время курс американского доллара по отношению к евро снизился на 22%, а японская йена по отношению к евро выросла на 13%. Если мы умножим индекс курса доллара на индекс цен, то получим индекс реального движения цен американского аналога. Снижение курса доллара составило 78% (100 - 22), а рост цен – 1,15. Тогда реальное изменение цен по отношению к евро составит $78\% \times 1,15 = 89,7\%$, т. е. в реальности цены снизились на 10,3%. Это

означает, что американский аналог в евро составит 89,7% европейского, т. е. в евро мы будем платить на 10,3% меньше, чем в долларах.

Противоположная картина складывается по японскому аналогу: покупательная способность йены выросла на 13%, а индекс составил 1,13. Тогда реальное изменение цены японского аналога составит 109,7%, что говорит о том, что рост покупательной способности йены перекрыл снижение цены ее аналога и нам понадобится на 9,7% больше евро, если мы будем покупать японский образец. Естественно, данный пример взят для наглядности, но он показывает, насколько иногда значительно влияние изменения курса валюты, которое изменяет цены на противоположные. Данную поправку особенно важно вводить, когда экономист имеет дело с нестабильными валютами в странах с военными конфликтами и неустойчивыми политическими режимами. Это касается и случая, когда валютой платежа является российский рубль при торговле со странами СНГ, денежные средства которых могут иметь разную направленность по отношению к нему. Например, покупательная способность казахских знаков может укрепиться, белорусских – падать, украинских – оставаться на месте. Всех их необходимо привести к рублю, подобно приведенному выше примеру. Еще большее значение имеет пересчет на покупательную способность валюты, если заключается долгосрочный контракт, а расчеты за импортную продукцию идут с помощью торговых кредитов сроком на 3 – 5 лет. Покупатель выигрывает, когда идет снижение покупательной способности валюты платежа и проигрывает, если наоборот. Например, взяв кредиты у продавца за продукцию из стран Европы, мы проигрываем от укрепления евро, так как приходится тратить больше рублей при оплате процентов и погашении кредита. Это является одной из причин, не способствующих росту торговли, что уже почувствовала объединенная Европа, она и не стремится к значительному усилению евро.

3.1.4. Поправки на серийность. Данные виды поправок включаются в цену изделия с тем, что в цене заказа, как правило, существуют постоянные элементы в виде твердой суммы, которые включаются в цену изделия. Если происходит заказ большой партии одинаковых изделий, то идет их сокращение в зависимости от её величины. Поправки на серийность особенно широко применяются, когда идут поставки нестандартной, уникальной, не массовой продукции, что ха-

рактарно для машиностроительной отрасли. Например, заказывается 10 турбин для строящейся ГЭС, ТЭЦ и т.д., какое-либо ведомство заказывает партию судов, и т.п. Здесь в стоимость заказа включаются значительные затраты, связанные с проектированием, изготовлением оснастки, перестройкой технологического процесса, и т.д. Естественно, эти затраты в нем тем больше, чем сложнее изделие и чем больше в нем элементов новизны. Экономия, связанная с серийностью партии однородных изделий, появляется, когда эти постоянные предварительные издержки делят на объем заказа и, естественно, чем он больше, тем экономия более значительна. Это так называемое прямое уменьшение себестоимости единицы изделия, которое оговаривается на стадии заключения договора. Если представить цену в виде уравнения:

$$P = C + PP + PC, \quad (1)$$

где P – цена единицы продукции;

C – объем постоянных предпроизводственных затрат;

PP – прямые переменные издержки в себестоимости;

PC – постоянные издержки и прибыль в цене, то при заказе n -партии товара цена единицы будет выглядеть как

$$P + C/n + PP + PC, \quad (2)$$

где n – объем партии.

При заказе значительной партии появляется косвенная экономия, которая связана с тем, что производитель при покупке большого объема сырья, материалов, комплектующих изделий и т.д. также может иметь значительные скидки на соответствующую серийность. Кроме этого при изготовлении второго, третьего и n -го изделия становится возможным избежать ошибок, сложностей, которые неизбежны при изготовлении 1-го образца, более рационально строится последовательность отдельных операций и работ. Все это вызывает экономию материалов, полуфабрикатов, рост производительности труда, снижение трудоемкости и оплаты работ. Таким образом, появляется экономия в переменных затратах, которую производитель не всегда показывает, но экономисту, занимающемуся закупками или поставками серийной продукции, необходимо об этом помнить. Если учесть эту экономию, то формула для расчета цены серийного образца будет выглядеть так:

$$P_c = C/n + K_1 \times d_m PP + K_2 d_3 PP + PC, \quad (3)$$

где d_m – доля материалов в переменных расходах;

K_1 – коэффициент, учитывающий изменения средней стоимости материальных затрат;

d_3 – доля затрат на основную заработную плату в величине переменных затрат;

K_2 – коэффициент, учитывающий изменение трудозатрат.

При долгосрочных заказах может быть не только удешевление материальных затрат и снижение трудоемкости, но и удорожание их за счет роста цен и роста ставок и окладов заработной платы. Поэтому тут необходимо учесть те тенденции в затратах, которые сложились за достаточно длительный прошлый период.

3.2. Техничко-экономические поправки

Эти виды поправок широко применяются при организации экспорта продукции. Например, если фирма решила экспортировать свою продукцию за границу, то ей необходимо сравнить свою продукцию с той, которая продается в стране-экспортере или с аналогами из других стран. При импортных сделках учет технико-экономических поправок важен для выбора такого образца, который был бы наиболее приемлемым для предприятия и по своим техническим свойствам, и по цене.

3.2.1. Метод основного параметра. Данный метод используется для сложных видов продукции, где имеется основной параметр, определяющий направление его использования. Например, предприятие решило выйти на внешний рынок с электродвигателями малой мощности. Эта продукция широко используется в производстве вентиляторов, кондиционеров, пылесосов и других бытовых приборах. Мощность предназначенного к экспорту электродвигателя составляет 7 кВт. Аналога двигателя нет, но есть двигатели мощностью 15 кВт, стоимость которого 2 259 евро. Как правило, нет прямой зависимости между изменениями основного параметра и ценой. Коэффициент, отражающий изменение цены от движения основного параметра, носит название *торможения*. Он показывает, насколько вырастет или уменьшится цена от изменения основного параметра. Коэффициент торможения может быть в виде дробной степени, т. е.:

$$P_1 / P_0 = (\Pi_1 / \Pi_0)^k,$$

где P_1 и P_0 – цены сравниваемых товаров;

P_1 и P_0 – основные их параметры;

K – коэффициент торможения. Чаще всего он находится в пределах 0,5 – 0,7, хотя есть некоторые общепринятые коэффициенты, которые используются в наиболее известных в производстве данных видов изделий фирмах: «Крайслер», электротехническом концерне «Броун Бовери», «Зульцер» и других. Если же коэффициент торможения неизвестен, то можно его приблизительно определить из сравнения цен и параметров уже известных изделий. Так, в нашем примере коэффициент неизвестен, но есть двигатель 40 кВт стоимостью 4 800 евро. Тогда коэффициент торможения будет

$$K_T = (4800 / 40) : (2250 / 15) = 0,8.$$

Из этого мы можем определить цену в евро двигателя в 7 кВт. Удельная цена с учетом коэффициента торможения электродвигателя в 15 кВт будет равна $120 \times 0,8 = 96\text{€}$. Тогда ориентировочная цена 7 кВт двигателя будет равна $P_{\text{расч}} = 96\text{€} \times 7 = 672\text{€}$. Если бы не было коэффициента торможения, то она составила бы $120\text{€} \times 7 = 840\text{€}$. Достоинством данного метода является его простота, относительная устойчивость коэффициентов торможения. Однако имеются существенные недостатки, о которых необходимо всегда помнить:

1) в расчете берется лишь один параметр, но, хотя он основной, необходимо рассматривать и другие свойства товара, особенно если они существенно улучшились. Например, в электродвигателе – надежность, вес, удобство пользования и др.;

2) цены сравниваемых за длительный период товаров могут изменяться не только от технико-экономических свойств, но и под влиянием внешних причин: инфляции, банковских ставок, таможенной политики, действия которых следует рассматривать отдельно.

Таким образом, метод удельной цены должен рассматриваться как ориентировочный и сопровождаться другими, более детальными расчетами.

3.2.2. Формирование цены на основе комплекса технико-экономических параметров. Расчет цены на основе использования нескольких технико-экономических параметров, естественно, более точно отражает ее связь с их изменениями. В случаях, когда несколько свойств продукции важны для потребителя, т. е. нет ведущего параметра, следует применять именно этот метод. Сфера его использования достаточно велика. При экспорте продукции и задаче опреде-

ления цены лучше сравнивать несколько аналогов по ряду свойств, тогда обоснование экспортной цены будет точнее, более того, продавец получает дополнительные аргументы в ответе на вопрос, почему он взял именно такую цену. При импорте товаров такой подход позволяет аргументировано отобрать именно этот товар, который лучше всего удовлетворяет требованию цены – его качество. Суть метода состоит в последовательной корректировке с помощью поправочных коэффициентов товаров-аналогов к экспортируемому образцу или же образцу, взятому за базу. При этом поправочные коэффициенты могут быть простыми или взвешенными, если мы определяем важность того или иного свойства. Рассмотрим метод расчета на конкретном примере. Имеются данные об экспортируемом оборудовании и трех его аналогах.

Таблица 2

Технико-экономические характеристики и цены оборудования

<i>Технико-экономические параметры</i>	<i>Единицы измерения</i>	<i>Экспортируемый образец</i>	<i>Конкурентные аналоги</i>		
			<i>немецкий</i>	<i>американский</i>	<i>шведский</i>
Мощность	кВт	400	560	600	480
Моторесурс	тыс. мото- точасов	12	18	16	18
КПД	%	94	96	95	93
Материало- емкость	кг/кВт	7,5	8	6,5	7
Цена		?	160€	182\$	1716 тыс. крон

Примечание: 1€ = 1,25\$, 1\$ = 11 крон.

Идея пересчета состоит в том, чтобы все аналоги привести в сопоставимость с экспортным образцом и рассчитать среднюю из них цену. Здесь необходимо учитывать, что увеличение одних параметров может быть отрицательным, так же как уменьшение – положительным.

Рассчитаем поправки на мощность, где коэффициент торможения равен 0,75.

$$K'_H = (400/560)^{0,75} = 0,777; \quad K_a = (400/600)^{0,75} = 0,738;$$

$$K_{ш} = (400/480)^{0,75} = 0,872.$$

Поправки на моторесурс при коэффициенте торможения 0,5 будут следующие:

$$K''_H = (12/18)^{0,5} = 0,816; K_a = (12/16)^{0,5} = 0,866; K_{ш} = (12/18)^{0,5} = 0,816.$$

Коэффициент полезного действия является важнейшей экономической характеристикой, поэтому поправки на него вводятся в виде коэффициента эластичности. Для нашего товара увеличение коэффициента полезного действия на 1% приводит к росту цены на 5%. Тогда поправка на КПД будет равна

$$K'''_H = 1 + (94 - 96) \times 0,05 = 0,90;$$

$$K'''_a = 1 + (94 - 95) \times 0,05 = 0,95;$$

$$K'''_{ш} = 1 + (94 - 93) \times 0,05 = 1,05.$$

Поправки на материалоемкость при коэффициенте торможения, равном 0,55, будут следующие:

$$K^{IV}_H = (8/7,5)^{0,55} = 1,036; K^{IV}_a = (6,5/7,5)^{0,55} = 0,96;$$

$$K^{IV}_{ш} = (7/7,5)^{0,55} = 0,963.$$

Здесь мы берем отношение параметров аналогов к экспортируемому образцу, так как, чем ниже материалоемкость, тем лучше. Возникает кажущаяся несуразность. Немецкий аналог более материалоемок, а коэффициент торможения у него выше единицы, американский и шведский аналог, наоборот, более легче и лучше, а коэффициент торможения у них ниже единицы. Здесь всегда необходимо помнить, что мы аналоги пересчитываем по показателям экспортного образца. Если бы у немецкого образца материалоемкость была как у экспортируемого, его цена была бы более высокой, а у американского и шведского аналогов, наоборот, цена должна быть снижена, что и показали поправочные коэффициенты. Переведем цены в единую валюту, в качестве которой принята евро:

$$182 \text{ тыс. } \$: 1,25 = 145,6 \text{ тыс. евро};$$

$$1 \text{ 716 тыс. крон} : 11 = 156 \text{ тыс. } \$: 1,25 = 124,8€.$$

Скорректируем эти цены на рассчитанные поправки по параметрам экспортируемого образца:

$$P_H = 160 \times 0,777 \times 0,816 \times 0,9 \times 1,036 = 94,59 \text{ тыс. } €;$$

$$P_a = 145,6 \times 0,738 \times 0,866 \times 0,95 \times 0,96 = 84,86 \text{ тыс. } €;$$

$$P_{ш} = 124,8 \times 0,872 \times 0,816 \times 1,05 \times 0,963 = 89,79 €$$

Тогда цена экспортируемого аналога будет определена:

$$P_{экс} = (94,59 + 84,86 + 89,79) : 3 = 89,75 \text{ тыс. } €.$$

Это не значит, что именно она будет включена в контракт, но в среднем, исходя из тех технико-экономических параметров, которые имеет экспортируемое изделие, она и должна быть примерно такой. Цена оказалась ближе всего к шведскому аналогу, но так оно в дейст-

вительности и есть по выбранным нами технико-экономическим характеристикам. Естественно, чем больше мы берем параметров изделий, тем точнее определяем цену экспортного изделия.

При выборе импортного образца из нескольких аналогичных проводится примерно такой же расчет, но на первое место выходят технические характеристики, которые в наибольшей степени удовлетворяют требованиям нашего производства. Если подобных образцов несколько, то такие расчеты важны для выявления соотношения цена – качество, для выбора оптимального варианта. Для этого находят цену идеального теоретического аналога, у которого технико-экономические параметры наилучшие. В нашем примере такими параметрами будут мощность 600 кВт и материалоемкость 6,5 американского образца, моторесурс – 18 и КПД – 96 немецкого образца. Тогда преобразованная таблица 2 будет уже выглядеть так:

Таблица 3

**Технико-экономические характеристики
и цены оборудования, евро**

Технико-экономические параметры	Единицы измерения	Экспортируемый образец	Конкурентные аналоги		
			немецкий	американский	шведский
Мощность	кВт	600	560	600	480
Моторесурс	тыс. моточасов	18	18	16	18
КПД	%	96	96	95	93
Материалоемкость	кг/кВт	6,5	8	6,5	7
Цена	тыс.€	?	160	182	124,8

Поправки по мощности:

$$K'_{\text{н}} = (600/560)^{0,75} = 1,053; K'_{\text{а}} = 1; K'_{\text{ш}} = (600/480)^{0,75} = 1,0183.$$

Поправки по моторесурсу:

$$K''_{\text{н}} = 1; K''_{\text{а}} = (18/16)^{0,5} = 1,061; K''_{\text{ш}} = 1.$$

Поправки по КПД:

$$K'''_{\text{н}} = 1; K'''_{\text{а}} = (96 - 95) \times 0,05 + 1 = 1,05;$$

$$K'''_{\text{ш}} = (96 - 93) \times 0,05 + 1 = 1,15.$$

Поправки по материалоемкости:

$$K^{\text{IV}}_{\text{н}} = (8/6,5)^{0,55} = 1,121; K^{\text{IV}}_{\text{а}} = 1; K^{\text{IV}}_{\text{ш}} = (7/6,5)^{0,55} = 1,042.$$

Тогда цены сравниваемых образцов с базисным в тыс. € будут:
Немецкого $P_n = 160 \times 1,053 \times 1 \times 1 \times 1,121 = 188,87$ тыс. €;
Американского $P_a = 182 \times 1 \times 1,061 \times 1,05 \times 1 = 191,1$ тыс. €;
Шведского $P_{ш} = 124,8 \times 1,182 \times 1 \times 1,15 \times 1,042 = 176,76$ тыс. €.
Средняя цена $= (188,87 + 191,1 + 176,76) : 3 = 185,58$ тыс. €.

Как показывает расчет, ближе всех к цене идеального образца немецкий аналог. На нем, наверное, и необходимо остановиться при выборе наиболее вероятного варианта, исходя из технико-экономических поправок.

3.2.3. Использование корреляционно-регрессионного анализа.

Использование данного метода возможно в полном объеме, если у нас имеются значительные ряды данных по цене и важнейшим технико-экономическим параметрам. Чем длиннее эти ряды, тем более устойчива обнаруживаемая связь между ценой и параметрами уравнения регрессии. Этапы регрессионного уравнения следующие:

1. Отбираются те свойства какого-либо сложного изделия, которые в наибольшей степени влияют на цену. Это можно сделать тремя путями:

1) через экспертные оценки. Опрашиваются специалисты, которые из всех параметров изделий указывают на те, которые являются определяющими в формировании цены. Это наиболее простой способ, но он содержит субъективные мнения, в сложных изделиях свойств может оказаться слишком много, бывает сложно выделить влияние какого-либо свойства в чистом виде, так как часто изменение одного параметра влечет за собой изменение другого. Например, рост мощности двигателя автомобиля приводит к увеличению расхода топлива, роста материалоемкости и т.д., что влечет за собой увеличение цены, поэтому сложно выделить влияние отдельных факторов;

2) через построение графиков взаимного влияния изменения цены и движения отдельных параметров. Если их линии идут параллельно, то здесь сразу можно выделить взаимную однонаправленную зависимость, если с ростом какого-либо параметра идет примерно такое же снижение цены, то наблюдается взаимная разнонаправленная зависимость, что говорит об обратной зависимости. Если с изменением параметра трудно определить движение цены: она то растет, то снижается, то мало меняется, - тогда между ними слабая зависимость и такой параметр можно не использовать при расчетах;

3) через расчеты парных коэффициентов корреляции при линейной связи или корреляционных отношений при нелинейной. Из этих показателей выбираются те, которые с ценой имеют наиболее тесную связь и наиболее слабую связь между собой. На наш взгляд, не стоит брать большое количество параметров. Как правило, в реальной жизни ограничиваются 5 – 7-ю, но наиболее основными.

Отобрав параметры, строится уравнение регрессии, которое, как правило, является линейным, хотя это является условностью, но она допускается, так как сложно включить в одно уравнение параметры, которые имеют разные зависимости. Уравнение выглядит так:

$$P = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n, \quad (4)$$

где P – цена сложившегося изделия;

x_1, x_2, \dots, x_n - технико-экономические параметры;

a – свободный член управления;

$b_1, b_2 \dots b_n$ – коэффициенты, определяющие на сколько изменится цена при изменении технико-экономического параметра на единицу.

Иногда используют степенную зависимость, которая выглядит так:

$$P = a \times x^{b_1} \times x^{b_2} \dots x^{b_n}, \quad (5)$$

где обозначения те же, что и в формуле линейной зависимости. Выбор количества параметров и формы уравнения - одни из самых сложных вопросов. Как правило, выбирается то уравнение, где остаточная дисперсия наименьшая, т. е.

$$\delta^2 = \frac{\sum(p_i - p_i^*)^2}{\sum(p_i - \bar{p})} \longrightarrow \min, \quad (6)$$

где p_i - фактические цены;

p_i^* - цены из уравнения регрессии;

\bar{p} – средние цены.

Часто у исследователя не имеется достаточной информации для расчета уравнений регрессии, так как отсутствуют массовые данные. Но многие фирмы, которые вынуждены использовать регрессионный метод, имеют их в готовом виде. Например, этот метод, широко используется для определения цены сложных сплавов, количество цветных металлов в которых достаточно разнообразно и часто меняется. Поэтому широко используют готовые уравнения со стабильными коэффициентами. Такой же способ используется в шинной промышленности для расчета производственной цены новых шин, где

также много параметров и они могут иметь разнонаправленное движение.

3.2.4. К технико-экономическим относятся поправки на различие комплектующих изделий и запасных частей. Данное обстоятельство необходимо учитывать, если вы выбираете себе импортный образец из примерно одинаковых аналогов, имеющих различный набор комплектующих изделий. Или ваше предприятие решило экспортировать свою продукцию, но в сравнительном аналоге, который вы выбрали, иная комплектация, чем у вас. Рассмотрим это на конкретном примере.

Таблица 4

Исходные данные для расчета поправки за различный набор комплектующих изделий, евро

Номера комплектующих изделий	Аналоги					
	№ 1		№ 2		№ 3	
	наличие	цена	наличие	цена	наличие	цена
1	есть	40	есть	43	есть	38
2	есть	21	есть	23	есть	20
3	есть	5	нет	-	есть	4,8
4	есть	12	нет	-	нет	-
5	нет	-	есть	18	нет	-
6	нет	-	нет	-	есть	10
7	есть	51	есть	55	нет	-
8	нет	-	есть	9	есть	9
Итого цены комплект. изделий		129		148		81,8
Цена аналогов		1173		1644		779
Доля комплект. в цене		11%		9%		10,5%

Естественно, покупателю хотелось бы иметь как можно больше комплектующих изделий, но, как правило, в фирмах набор установлен как стандартный и они не всегда идут на его изменение, хотя в договоре это может быть и оговорено. В данном случае покупатель находится на стадии выбора изделия из 3-х аналогов с учетом комплектующих изделий. В задаче мы специально сделали так, что у всех аналогов недостает 3-х изделий. Необходимо учесть еще одно обстоятельство. Комплектующие изделия у одного аналога могут не подойти к друго-

му. В данном случае мы абстрагируемся от качества, преимущество имеет тот аналог, который более относительно дешев, но в его состав входят наиболее дорогие комплектующие изделия. Какой путь избрать? Составим теоретический идеальный состав комплектующих изделий, т. е. чтобы вошли все, но по наименьшим ценам.

Таблица 5

Теоретический состав комплектующих изделий

1	2	3	4	5	6	7	8	Итого
38	20	4,8	12	18	10	51	9	162,8 €

Средняя цена аналогов $\bar{p} = (1173 + 1644 + 779) : 3 = 1199$ (€).

Доля комплектующих изделий = $162,8/1199 \times 100 = 13,58\%$.

В наибольшей степени к идеальному составу комплектующих изделий подходит аналог № 1, который можно взять как обоснование выбора ею, хотя сам подбор комплектующих во многом зависит от инженерного подхода.

Несколько по-другому обстоит дело, когда фирма готовит свое изделие на экспорт, но комплектация у него иная, чем у конкурентного аналога. Тогда возникает поправка на разницу в составе комплектующих изделий. Например, в качестве аналога нами взят № 1, но наша комплектация следующая:

Номер	1	2	3	4	5	6	7	8	Сумма
Цена	40	21	-	-	28	-	-	51	140

Цена комплектующих в аналоге № 1 равна 129, разница составляет +11€ в пользу расчетного изделия. Тогда поправка в расчетном изделии будет $K_k = 11/13 \times 100 = 0,94\%$, т.е. его цену за счет разного количества запасных частей необходимо увеличить на 0,94%.

Объем запасных частей в сложном изделии зависит от того, что отражено в контракте. Чаще всего у каждой страны есть свои стандарты. Например, по дизельным моторам пользуются правилами английского Ллойда, т. е. реестра, принятого в страховой фирме. Здесь необходимо помнить, что производитель заинтересован в меньшем количестве запасных частей, чтобы в дальнейшем использовать тактику убыточного лидера и получать повышенный доход от их продажи. Покупатель же, наоборот, старается обеспечить себя гарантиро-

ванным количеством запасных частей. Если мы обосновываем цены экспортного образца и сравниваем их с аналогами, то поправка на стоимость запасных частей возникает из положительной или отрицательной разницы в их стоимости. Например, если мы обнаружим, что у конкурентного изделия стоимость запасных частей на 5% выше, чем у базисного, то при той же номенклатуре запасных частей у базисного изделия мы его цену умножаем на поправку 1,05. Хотя заранее скажем: при заключении контракта лучше всего заранее оговорить номенклатуру, сроки поставки, цены, производителей запасных частей в сложном изделии. Иначе покупатель может быть «посажен на иглу» и вынужден будет использовать запасные части только той фирмы, где приобретено основное изделие.

К технико-экономическим поправкам могут быть отнесены поправки, связанные с особым видом транспорта, отступлением от стандартных условий перевозки грузов, особые условия инжиниринга и другие, которые всегда необходимо оговорить в контракте.

3.3. Финансовые поправки

Финансовые поправки вводятся в нескольких случаях: исходя из условий платежа, расчета; по критерию эффективности выбора того или иного импортируемого товара. Рассмотрим эти случаи.

3.3.1. Поправки на условия платежа. Существует три возможных варианта условий платежа: полный расчет при получении продукции, авансовый, в рассрочку, в кредит, а также смешанные из этих условий формы.

3.3.1.1. Полный расчет при получении продукции - достаточно распространенная форма, которая наиболее широко используется при закупке не очень дорогих видов оборудования, транспортных средств, товаров, ширпотреба наибольшими партиями. Она является самой удобной формой для продавца, который сразу получает деньги и, естественно, может их использовать. Часто именно поэтому продавец при закупке значительной партии товара может сделать покупателю скидки, как партионные, так и за то, что сразу произведен наличный расчет или переведены деньги. Обычно при этом условии платежа цена за счет скидки снижается на 3 - 4%. Покупатель за счет этой скидки выигрывает, но он вынужден сразу иметь значительную

сумму денег для расчета, что не всегда возможно, особенно если он только начинает свой бизнес и ему приходится брать кредит или закупленная партия потребительских товаров будет продаваться в течение определенного периода и оборот средств будет продолжаться несколько месяцев. Поэтому оплату наличными или перевод денег сразу проводят большие фирмы, которые владеют свободными средствами и могут легко отвлекать их из оборота.

3.3.1.2. Авансовые условия расчета – это своеобразный кредит, который предоставляет покупатель производителю или продавцу за будущую партию товара или какое-либо сложное и дорогостоящее оборудование. Обычно авансовые платежи предоставляются фирме, выпускающей престижные, пользующиеся высоким спросом товары, чтобы она включила предприятие покупателя в число своих будущих потребителей.

Часто авансовые платежи предоставляются фирме, выпускающей уникальное, высокотехнологическое оборудование, только по наличию заявок. Как правило, производство такого оборудования связано с длительными сроками, поэтому выплаты авансов являются обязательными. При таких расчетах могут иметь место три случая. *Первый* – когда аванс полностью покрывает стоимость всей партии товаров или цену оборудования. Например, в ноябре фирма полностью оплатила объем партии обуви на весь следующий год. Тогда предоставляется финансовая поправка, понижающая цену (скидка), как правило в размере годовой ставки банковского процента, 6 - 8%. Этот метод не очень удобен для покупателя, так как ему приходится отвлекать значительные суммы из оборота, но престижность продукции фирмы-продавца гарантирует будущий успех.

Второй вариант, когда составляется авансовая кредитная линия с равномерной или неравномерной выплатой аванса. Как и в первом случае, базой расчета поправки является годовая ставка банковского процента для кредитования экспортных операций. Тогда уровень поправки на авансовые платежи можно рассчитать по формуле:

$$\Delta a = B (d_1 \times t_1/12 + d_2 \times t_2/12 + \dots + d_n t_n/12),$$

где Δa – поправка на авансовые платежи;

B – ставка банковского процента;

d – доля i -го аванса в общей сумме платежа;

t – сроки i -й выплаты аванса;

i – 1, 2...n – количество авансовых выплат.

Сам расчет поправки по каждой доле выплаты аванса может быть произведен от постоянной базы или от уменьшающегося остатка цены. Во втором случае поправки значительно больше, что выгодно покупателю.

Рассмотрим данный вопрос на конкретном примере. Одна из российских фирм заказала в Германии уникальное оборудование стоимостью 240 тыс. €. Для надежности и в связи с уникальностью немецкое предприятие попросило произвести расчет в виде авансовых платежей за два года равномерными квартальными выплатами: 1-й год - по 20 тыс. €, 2-й год - по 40 тыс. €. Ставка банковского процента по экспортным кредитам составила 8% годовых. Тогда при постоянной базе поправка на авансовый платеж составит:

$$\begin{aligned} \Delta a &= 8 \times [(20/240 \times 3/12) \times 4 + (40/240 \times 3/12) \times 4] = \\ &= 8 \times [(1/12 \times 1/4) \times 4 + (1/6 \times 1/4) \times 4] = 8 \times (4/48 + 4/24) = 2\%. \end{aligned}$$

Таким образом, при окончательном расчете цена будет уменьшена на 4,8 тыс. € ($240 \times 0,02$).

Если рассчитывать процент поправки от уменьшающейся цены после выплаты аванса, то при равномерных квартальных расчетах она будет следующей:

$$\begin{aligned} \Delta^* a &= 8 \times 1/4(20/240 + 20/220 + 20/200 + 20/180 + 40/160 + 40/140 + \\ &+ 40/120 + 40/100 + 40/80 + 40/40) = 2 \times (1/12 + 1/11 + 1/10 + 1/9 + 1/8 + 1/7 + 1/6 + 1/5 + 1/4 + 1/3 + 1/2 + 1) = \\ &= 4,94\%. \end{aligned}$$

Разница в поправке связана с тем, что при уменьшении знаменателя доля авансовых выплат растет, что приводит к росту доли банковского процента. Это выгодно покупателю, так как цена снижается уже на 11, 86 тыс. €. Авансовые выплаты широко используются, когда строится в течение длительного периода новое предприятие. Пока производится строительство зданий, сооружений, производятся авансовые выплаты, чтобы сразу же начать монтаж оборудования после их окончания, особенно если оборудование высокоспециализировано.

3.3.1.3. Оплата в рассрочку представляет собой как бы предоставленный денежный кредит продавца покупателю. Особенность его заключается в том, что партнеры должны хорошо знать и доверять друг другу. Они зависят один от другого и заинтересованы в сотрудничестве. Например, иностранный партнер заинтересован в завоевании российского рынка и соглашается, если его российский коллега покупает у него большую партию товаров, но рассчитывается в рассрочку в течение определенного времени. Рассрочка платежа особен-

но выгодна в торговле, когда не представляется возможным сразу заплатить всю значительную сумму, пока товар не продан. Она часто выгодна и продавцу, так как обеспечивает стабильность сбыта. Оплата в рассрочку является как бы обратной к авансовым расчетам и, естественно, увеличивает цену. Однако при небольшом уровне банковских процентов она все-таки благоприятна, так как не отвлекает больших денег из оборота у покупателя, позволяет ему равномерно рассчитываться за товар из текущей выручки. Как правило, уровень этой поправки соответствует ставке банковского процента за этот период. Рассмотрим пример. Владелец торгового дома закупил в начале октября партию товаров зимнего ассортимента на сумму 400 тыс. €. Первоначально он заплатил 100 тыс. €, на остальную сумму ему была предоставлена рассрочка на 5 месяцев, график выплат которой следующий: ноябрь, декабрь, январь по 80 тыс. €, февраль, март – по 30 тыс. €. Ставка коммерческого банка по кредитованию экспортных операций составляет 6% годовых. Дадим решение. Месячная ставка процента составляет 0,5% (6:12). Следовательно, за ноябрь, декабрь, январь помимо основного платежа он доплатит $3 \times 80000 \times 0,005 = 1200$ €. За февраль и март он доплатит $2 \times 30000 \times 0,005 = 300$ €, т. е. товар обойдется ему дороже на 1500 €. Поправка составит $1500/300000 \times 100 = 0,5\%$, или месячную банковскую ставку.

Оплата в рассрочку не бывает длительной, как правило не более года. Партнеры могут заключить при постоянных связях и долгосрочный договор на постоянную оплату в рассрочку. Это выгодно при таких связях, как строительные материалы → строительство, предприятия пищевой промышленности → оптовые базы, магазины, и т.д.

3.3.1.4. Поправка на оплату в кредит. Поправка на оплату в кредит продукции или услуги с помощью кредита широко применяется как при экспорте, так и при импорте. Хотя она более высокая, чем оплата в рассрочку, к ней прибегают более часто, так как она значительно облегчает расчеты, растягивая их во времени. При экспорте или импорте она используется, когда происходит закупка или продажа дорогостоящих товаров: крупных станков, машин, оборудования, самолетов, судов, военной техники и т.д. При экспорте таких товаров экономисту, занимающемуся обоснованием цены своей продукции, часто при выборе аналога приходится иметь дело с товаром, оплата которого проводилась в кредит, в связи с этим ему необходимо *снять* такую поправку. При импорте оборудования, а в настоящее время с ростом

нашей экономики, большими объемами экспорта зарубежной техники и расчетами по ней в кредит, ему необходимо, наоборот, наложить *поправку*, чтобы знать реальную цену закупаемого дорогого товара.

Величина поправки зависит от четырех составляющих: суммы долга, уровня процентных ставок по банковскому и торговому кредитам, срока кредита, величины и организации погашения. Последнее включает в себя срок начала погашения, равномерное оно или нет, равным или неравными долями будет погашаться кредит. Экономисту необходимо всегда руководствоваться тем, что обе стороны должны создавать друг другу наиболее благоприятные условия, идти на взаимовыгодные уступки, особенно если речь идет о крупных долгосрочных заказах. Рассмотрим технику расчета поправки, связанную с расчетами по кредиту. При этом наша сторона является импортером, т. е. получателем кредита, который нам предоставил экспортер. Как правило, товарный кредит по уровню ставки процента всегда ниже, чем ставка банковского процента, обычно он при 3 - 4-летних сроках погашения предоставляется под 6 - 7% годовых. Чем длиннее срок, тем ниже проценты, при 10 - 15-летних кредитах они могут составлять 2 - 3%. Кроме открытой части кредита, обычно присутствует и скрытая, т.е. дополнительные платы, которые несет кредитополучатель. Во-первых, он, как правило, сразу оплачивает разницу между ставкой банковского и товарного процентов, так как производитель или продавец, естественно, получают доход не ниже ставки процента центрального банка страны-экспортера. Если в период срока погашения кредита банковский процент меняется, то покупатель или доплачивает, или ему снижают выплаты по товарному проценту. Однако это должно быть специально оговорено в договоре или контракте.

Во-вторых, возникают дополнительные расходы, связанные со стоимостью страхования кредита, которое является обязательным. Как правило, 50% кредита страхуется государственными страховыми компаниями, а 50% - частными в виде добровольного страхования. Ставки могут быть одинаковыми, но нередко частные компании повышают ставки на несколько пунктов, хотя чаще всего они колеблются в пределах 1,5 - 1,7%.

В-третьих, имеются расходы, возникающие при открытии и обслуживании кредита, как в самой фирме-продавце, так и обслуживающих её и покупателя в банках, особенно если в стране-импортере отсутствует филиал банка страны-экспортера. Эта проблема решается

через уполномоченные банки, с которыми банк страны-экспортера заключает специальный договор на обслуживание кредита и соответствующим вознаграждением, которое, естественно, покрывает покупатель. Например, ни в Москве, ни в Ярославле нет определения какого-либо коммерческого шведского банка, но данный банк имеет счет с Дойч-банке, а последний своим уполномоченным в Ярославле избрал Соцбанк. За открытие счетов или перечисления покупатель платит Соцбанку в Ярославле, Дойч-банку в Москве.

В-четвертых, при получении кредита на несколько лет и текущем его погашении база расчета процентов за кредит начинает снижаться, и в целом сумма ежегодно уплачиваемых процентов также уменьшается. Например, если вы взяли кредит на 3 года в 240 тыс. евро при 8% годовых, то за первый год сумма уплаты процентов составит 19,2 тыс. евро ($240 \times 0,08$), но при ежегодном равномерном погашении за второй год она уже будет рассчитываться от базы 160 тыс. евро ($240 - 80$), где 80 – сумма погашения, и составит $160 \times 0,08 = 12,8$ тыс. евро, и т.д. Однако необходимо учесть, что проценты за кредит уплачиваются в зарубежной практике по формуле *антисепативного* процента, а не декурсивного, как принято у нас. Например, при той же ставке 8% сумма уплаты процента за кредит будет рассчитываться по формуле:

$$V_{пр} = \frac{V_{кр}}{1 - p/100} - V_{кр},$$

где $V_{пр}$ – сумма уплаченных процентов;

$V_{кр}$ – сумма кредита (остатка);

P – ставка банка. Тогда

$$V_{пр} = \frac{300}{1 - 8/100} - 300 = 26,087 \text{ т. тыс. евро.}$$

Как видим, она на 6,887 тыс. евро больше, чем оплата по декурсивному проценту. Множитель, который учитывает уменьшающуюся сумму процента, зависит от срока кредита в годах и ставки процента. Он рассчитывается по формуле:

$$K = \frac{(1 + p)^t - 1}{t \times p(1 + p)^t}^*, \text{ где } t \text{ – сроки кредита.}$$

Чтобы не считать K каждый раз, существует специальная таблица его значений. Приведем её фрагмент (табл. 6).

* См.: Синецкий Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. М.: Международные отношения, 1989. С. 65 – 66.

Таблица 6

Банковский процент %	Срок кредита в годах							
	3	4	5	6	7	8	9	10
6	0,891	0,866	0,842	0,820	0,797	0,776	0,754	0,736
7	0,875	0,847	0,820	0,749	0,770	0,746	0,724	0,702
8	0,859	0,828	0,799	0,770	0,744	0,718	0,694	0,671
9	0,844	0,810	0,778	0,748	0,719	0,692	0,666	0,642
10	0,829	0,792	0,758	0,726	0,695	0,667	0,640	0,614
12	0,801	0,759	0,731	0,685	0,652	0,621	0,592	0,565
15	0,761	0,714	0,670	0,631	0,594	0,561	0,530	10502

Эти таблицы используются, когда на начальной стадии необходимо рассчитать общую поправку за расчеты с покупателем в кредит. На практике учитываются все обстоятельства и составляется специальный план погашения кредита, уплаты процентов по срокам и по объему.

Рассмотрим это на конкретном примере. Предприятие закупило в Германии пресс, стоимость которого составила 500 тыс. евро. Стороны договорились, что 200% суммы покупатель оплатит сразу после монтажа и приема пресса, а остальные 80% в виде торгового кредита на 4 года при 6% годовых. Страхование 50% - кредита проводится государственной страховой компанией исходя из 1,5%, и остальные 50% в частной компании по ставке 1,6%. Затраты на открытие и обслуживание кредита составляют 2,7%. Процентные ставки банка по кредитам составляли 8% годовых. Погашение кредита проводится равными полугодовыми взносами после сдачи пресса заказчику. Приведем решение задачи, рассчитав кредитную поправку, которая возникает из разницы цены при оплате кредитом и без него.

Сумма кредита составит 400 тыс. евро (500 - 100). Для упрощения предположим, что пресс был сдан в эксплуатацию 1.01, тогда первое погашение кредита – 1.07, второе - 31.12, и т.д. Сумма удорожания кредита, связанная с его страхованием, открытием и обслуживанием, как правило, уплачивается сразу, хотя страхование может быть распределено и по годам, так как сумма долга уменьшается. Открытие кредита и обслуживание: $400 \text{ тыс. €} \times 0,027 = 10,8 \text{ тыс. €}$. Остальные расчеты изобразим в виде таблицы (см. табл. 7).

План погашения кредита, тыс. €

Полу- годия	Сум- ма долга	Оплата процентов		Оплата страхования		Пога- шение креди- та	Сумма перечис- ления
		банков- ского	товар- ного	государ- ственного	част- ного		
1	400	16,67	12,37	3,000	3,2	50	62,37
2	350	14,58	10,82	2,625	2,8	50	60,82
3	300	12,50	9,28	2,250	2,4	50	59,28
4	250	10,42	7,73	1,875	2,0	50	57,73
5	200	8,33	6,19	1,500	1,6	50	56,19
6	150	6,25	4,64	1,125	1,2	50	54,64
7	100	4,17	3,09	0,750	0,8	50	53,09
8	50	2,08	1,55	0,375	0,4	50	51,55
Итого		75,00	55,67	13,50	14,4	400	455,67

1) Расчет идет по антисепативному методу, за полгода, т.е. 4 и 3%.

2) Сумма погашения плюс сумма товарного кредита.

Дадим расчет кредитной поправки. Она складывается из следующих сумм:

- Открытие кредита и его обслуживание – 10,8 тыс. евро.
- Оплата страхования кредита - 27,9 (13,5 + 14,4) тыс. евро.
- Разница между банковским и товарным процентами по кредиту, которая, как правило, перечисляется сразу, т.е. $(75,00 - 55,67) = 19,33$ тыс. евро.

- Уплата процентов по товарному кредиту – 114,89 тыс. евро.

Таким образом, в сравнении с уплатой сразу цена пресса в кредит станет больше на 11 337 (10,8 + 27,9 + 19,33 + 55,67) тыс. евро, т. е. в 1,28 раза больше объема кредита. Общая поправка составляет 22,7% (113,7/500). Однако такое удорожание часто окупается тем, что полученное в кредит оборудование начинает работать, приносить прибыль и уже само себя окупать. Именно поэтому расчеты в кредит с зарубежными партнерами при импорте и предоставление кредита при экспорте – явления, очень широко распространенные в практике международной торговли, особенно при поставках или продаже оборудования, дорогих производственных товаров.

3.3.2. Обоснование выбора цены товара с помощью показателей эффективности. Выбор наиболее приемлемой цены с помощью показателей эффективности широко используется при определении из нескольких приемлемых аналогов одного, экономические показатели которого наиболее приемлемы, т. е. имеют достаточно большие преимущества. Наиболее часто применяется *показатель объема прибыли за нормативный срок эксплуатации*. Он рассчитывается следующим образом:

$$Pr = ВД - (\Phi + ЭР),$$

где Пр – прибыль, получаемая за срок эксплуатации;

ВД – валовой доход;

Φ – стоимость машины, оборудования;

ЭР – эксплуатационные расходы за срок эксплуатации.

По этой формуле можно определить *прибыльность отдельной машины*, станка, если он выпускает продукцию, идущую на потребление или конечную услугу (угольный комбайн, автобус, самолет и т.д.). Заранее скажем, что кроме Φ, т. е. цены покупки, все остальные параметры можно определить лишь ориентировочно. Например, цены на выпускаемую продукцию могут повыситься, и тогда при стабильности других параметров прибыль вырастет. Особенно значительно могут изменяться: оплата труда, затраты топлива, энергии, стоимость ремонта в составе эксплуатационных расходов. Поэтому такой подход можно использовать лишь при сравнительном анализе. Если же составляющие ЭР нестабильны и имеют значительную тенденцию к росту (например, цены энергоресурсов), то при выборе аналога можно руководствоваться такими параметрами, как материало-энерго-топливоекость. Из технических параметров к эксплуатационным относятся такие, как надежность и безопасность эксплуатации, срок службы до первого капитального ремонта, экологичность, комфортабельность эксплуатации, и т.д.

Вторым подходом к выбору аналога является определение его *рентабельности*. Если мы используем ресурсный метод, то годовой уровень можно рассчитать по формуле:

$$Rp = \frac{Pr}{(\Phi_H + \Phi_K) : 2},$$

где Rp - рентабельность;

Пр – прибыль за год;

Φ_n и Φ_k – стоимость машины оборудования на начало и конец года по остаточной стоимости.

Если же мы используем затратный метод, то рентабельность можно подсчитать по формуле:

$$R_z = \frac{Pr}{A + \mathcal{E}P_{\text{год}}},$$

где R_z – рентабельность затрат;

A – сумма амортизации за год;

$\mathcal{E}P_{\text{год}}$ – эксплуатационные затраты за год.

Аналогично можно рассчитать *производительность машины или оборудования за определенный период времени*, только в числитель первой формулы подставить объем выпуска продукции:

$$W = \frac{Q}{T},$$

где W – производительность оборудования или машины;

Q – объем полученной с неё продукции;

T – отработанные за какой-либо период часы.

Однако, если импортируемый аппарат или станок встраивается в уже существующую цепочку машин или оборудования и по загрузке зависит от общей мощности системы машин, то эффективность его использования зависит от общих результатов, т.е. от того, насколько поднялась общая производительность оборудования, качество продукции. Именно через эти показатели и можно рассчитать эффективность импортной покупки.

Еще одним важным показателем эффективности импортируемого оборудования является *срок окупаемости*. Он рассчитывается как соотношение цены и годовой прибыли, получаемой от эксплуатации машины, оборудования или станка. В данном случае прибыль можно получить как разность между валовой выручкой и эксплуатационными расходами, связанными с содержанием и эксплуатацией машины:

$$T_{\text{ок}} = \frac{P}{\mathcal{E}P},$$

где $T_{\text{ок}}$ – срок окупаемости;

P – цена, которая включает затраты на перевозку, монтаж. Практически это полная первоначальная стоимость единицы оборудования;

$\mathcal{E}P$ – эксплуатационные расходы на содержание и эксплуатацию машины. Они состоят из оплаты труда основного рабочего, рабо-

тающего на ней, части оплаты труда вспомогательных рабочих, ее обслуживающих, начисленного на их заработок единого социального налога, расходов топлива, энергии, амортизации, материальных затрат по обслуживанию, части общепроизводственных и общехозяйственных расходов. Рассмотрим эти положения на конкретном примере.

Мэрия одного из областных городов РФ решила приобрести в Германии подержанные автобусы для обеспечения внутригородских перевозок. Выгодно ли использовать подержанные автобусы или лучше приобрести новые, хотя ресурсы города ограничены. Имеются следующие исходные данные:

- годовое использование автобусов – 6 500 (час.);
- нормативная пассажиро-вместимость – 140 (чел.);
- К использования – 0,78;
- среднее время поездки одного пассажира – 0,5 часа;
- тариф за поездку – 5 руб., оплачивают 50% пассажиров;
- средняя цена топлива и ГСМ – 10 руб.;
- средняя скорость движения – 40 км/час.;
- транспортировка из Германии – 10 000 руб.;
- затраты по подготовке автобусов к условиям России – 5 000 руб.;
- годовая заработная плата 2-х водителей – 228 000 руб.;
- единый социальный налог на заработную плату – 83 220 руб.

Таблица 8

Отличия между старыми и новыми образцами

<i>Показатели</i>	<i>Старый</i>	<i>Новый</i>
Расход топлива на 100 км, л	18	16
Обслуживание и мелкий ремонт, руб.	92000	71000
ЕСН на заработную плату обслуживающего персонала	21900	20805
Прочие затраты, связанные с обслуживанием, руб.	200000	180000
Цена автобуса, € (33,5 руб.)	366549	101195

Выручка от эксплуатации автобусов за год составляет:

$$Д = 5 \times 0,5 \times 140 \times 0,78 \times 6\,500 / 0,5 = 3\,549\,000 \text{ руб.}$$

<i>Эксплуатационные расходы старого образца:</i>	топливо – $10 \times 6\,500 \times 40/100 \times 18 = 468\,000$ руб.
	заработная плата и ЕСН водителей = 3 112 200 руб.
	обслуживание = 313 900 руб.
	Итого – 1 093 120 руб.

<i>Эксплуатационные расходы нового образца:</i>	топливо – $10 \times 6\,500 \times 40/100 \times 16 = 416\,000$ руб.
	заработная плата и ЕСН водителей = 3 112 200 руб.
	обслуживание = 271 805 руб.
	Итого – 999 025 руб.

Годовой доход от эксплуатации:

- старого: $3\,549\,000 - 1\,093\,120 = 2\,455\,880$ руб.

- нового: $3\,549\,000 - 999\,025 = 2\,549\,975$ руб.

Полная начальная стоимость старого образца составляет:

$366\,549 \times 33,5 + 10\,000 + 5\,000 = 12\,294\,392$ руб.

То же нового образца:

$1\,001\,195 \times 33,5 + 10\,000 + 5\,000 = 33\,555\,032$ руб.

Срок окупаемости старого образца: $12\,294\,392 : 2\,455\,880 = 5$ лет.

То же нового образца: $33\,555\,032 : 2\,549\,975 = 13,2$ года.

При недостатке финансовых ресурсов и достаточно резком различии в сроках окупаемости более выгодным является закупка старого образца, хотя он более дорог в эксплуатации. Окупаясь в течение 5 лет, становится возможным за счет получения доходов закупить через 5 - 5,5 года еще два подержанных автобуса, что более эффективно в условиях дефицита ресурсов.

При выборе импортного товара производственного назначения, кроме показателей прибыльности, срока окупаемости, можно использовать интегральную оценку экономической эффективности. Эту оценку чаще всего рассчитывают как сумму полезных эффектов при приобретении, эксплуатации какой-либо машины или оборудования. Сложность формирования интегральной оценки состоит в том, что ряд показателей качества не всегда возможно выразить в стоимостных единицах, поэтому приходится рассчитывать интегральный эффект косвенными методами. К таким показателям можно отнести следующие: увеличение гарантийного срока, надежность (уменьшение отказов работы оборудования), безопасность, комфортность, экологичность и т.д. Эти показатели носят индивидуальный характер, но они иногда могут быть даже решающими при выборе образца, не-

смотря на более высокую цену. Сводный показатель экономической эффективности можно рассчитать по формуле

$$CЭЭ = \frac{\sum_{i=1}^n (ЭЭ)_i}{\Phi + ЭР},$$

где СЭЭ – сводный показатель экономической эффективности;

(ЭЭ)_i – частные составляющие экономической эффективности;

i = 1, 2, …… *n* – их количество;

Φ – стоимость машины или оборудования при закупке;

ЭР – эксплуатационные расходы.

Например, имеются данные по двум аналогичным станкам разных стран (табл. 9).

Таблица 9

Технико-экономические показатели

<i>Показатели</i>	<i>Страна А</i>	<i>Страна В</i>
Закупочная цена	240 тыс. \$	300 тыс. €
Эксплуатационные ежегодные расходы	14 тыс. \$	17 тыс. €
Срок службы, годы	10	12
Гарантийный срок, мес.	18	24
Число отказов на 1000 часов работы	1,5	1,3
Безопасность работы, баллы	6	7
Комфортность работы и обслуживания, баллы	8	8
Экологичность (шум, вибрация), баллы	6	8
Ежегодный доход	44 тыс. \$	46 тыс. €

Если рассматривать только доходность, стоимость станков и эксплуатационные расходы, то показатели рентабельности будут следующими:

Станок А $44/(240+14) \times 100 = 17,3\%$.

Станок В $46/(300+17) \times 100 = 14,5\%$, что говорит о том, что станок страны В явно проигрывает. Однако другие показатели, кроме комфортности, явно говорят в его пользу. Срок окупаемости на 20% $(12/10) \times 100 = 120\%$. Срок окупаемости станка А - $100/17,3 = 5,8$ года, станка В - $100/14,5 = 6,9$ года. За пределами срока окупаемости А будет работать $10 - 5,8 = 4,2$ года, а станок В $12 - 6,9 = 5,1$ года. Ежегодная прибыль станка А = $44 - 14 = 30$ тыс. \$, а станка В $46 - 17 = 29$ тыс. €, тогда А за 4,2 года даст прибыли $30 \times 4,2 = 126$ тыс. \$,

а $B = 29 \times 5,1 = 147,9$ тыс. €. Разница $147,9 - 126/1,25 = 47,1$ тыс. € оценивает эффективность более длительного срока службы.

Гарантийный срок станка В больше на треть, т.е. на 33,3%. Если предположить, что оба станка будут загружены одинаково, по 16 часов в день, то в год это составит $3\ 984^*$ часа. Следовательно, мы имеем у станка А за гарантийный срок примерно 6 отказов, а у станка В – 5,2 отказа, а за гарантийный срок в 18 мес., или 1,5 года, у станка А будет 9 отказов, а за 2 года – 12 отказов и у станка В за 24 мес., или 2 года - 10,4 отказа. Если предположить, что устранение каждого отказа обходится одинаково в 2 тыс. \$, то производитель по станку А компенсирует затраты по 9 отказам в сумме 18 тыс. \$, а по 3-м отказам затраты компенсирует сам покупатель в размере 6 тыс. \$. По станку В за весь гарантийный срок в 2 года затраты в сумме $2 \times 10,4 = 20,8$ тыс. \$ компенсирует производитель. Разница в гарантийном сроке дает экономию на ремонте в 3,2 тыс. \$ (24 тыс. \$ - $20,8$ тыс. \$) или, если евро принять равным 1,25 \$, то 2,56 тыс. евро.

Станок страны В превосходит аналогичный по другим качественным признакам, которые оценены в баллах. Проведем анализ с помощью балльного метода. Сумма баллов станка А = 20, тогда цена одного балла равна 12 тыс. \$ ($240/20$). Сумма баллов станка В = 23 балла. Тогда общая оценка качественных признаков равна 36 тыс. \$ ($276 - 240$) или 28,8 тыс. евро. Тогда сводный показатель экономической эффективности для станка А останется в размере рентабельности, т.е. 17,3%. Для станка В он уже будет при приведении показателей к годовым: $CЭЭ = (46 + 47,1/2 + 2,56/2 + 28,8/2) / (300 + 17) = (46 + 23,5 + 1,28 + 2,40) / 317 = 73,18/317 \times 100 = 23,1\%$, что на 5,8 процентных пункта выше, чем у станка страны А, у которого цена и ежегодные расходы ниже. Проигрывая в цене, покупатель выигрывает на сводных качественных характеристиках и на общем уровне экономического эффекта при эксплуатации станка страны В. Расчет сделан на условных данных, хотя достаточно близких к реальности. На практике расчета СЭЭ необходимо привлечь инженерные службы, которые конкретно обозначат преимущество тех или иных технических характеристик покупаемого оборудования.

* Расчет: $365 - 104$ (выходные при 5-дневной неделе) – 12 (праздничные) = 249 дн. $249 \times 16 = 3984$.

Глава 4. Особенности отдельных видов цен

4.1. Цены на нефть

Мировой рынок нефти и нефтепродуктов имеет огромное значение в развитии экономики большинства стран, а цены на нефть часто определяют темпы прироста или падения важнейших макропоказателей, экспорт нефти играет определяющую роль в пополнении доходной части бюджетов стран-экспортеров, так же как на покупку нефти уходит значительная часть ВВП стран-импортеров. Сам рынок нефти является одним из самых развитых товарных рынков с высоким уровнем конкуренции как стран-производителей, так и потребителей.

Достоверные запасы нефти в мире по последним оценкам составляют более 147,7 млрд. т, среди которых от 25 до 40% расположены в акваториях морей. Более 2/3 нефти залегают в странах Ближнего и Среднего Востока, 1/8 запасов нефти расположена в Центральной и Южной Африке, 1/30 – в США и Канаде, 1/60 – в Западной Европе³.

Главной особенностью нефти как лидера внешней торговли является резкое несовпадение географии добычи и массового потребления нефтепродуктов. Разрыв этот произошел после Второй мировой войны и углубился в 70-е годы XX столетия, когда Азия вышла в лидеры нефтедобычи в мире, создалась мощная нефтедобывающая промышленность в Северо-Западной Европе (Англия, Норвегия), Северной и Центральной Африке (Алжир, Тунис, Ливия, Нигерия и др.), уменьшение доли Северной и Южной Америки, рост добычи в Сибири и на Дальнем Востоке в России. Изменение географии добычи привело и к сдвигам во внешней торговле, которая переместилась к нефтедобывающим территориям.

География нефтепереработки также испытала на себе определенные сдвиги, хотя и не столь значительные. Из 700 нефтеперерабатывающих заводов, расположенных в развитых и развивающихся странах и имеющих мощность по переработке 3,6 млрд. т в год, 780 млн. т

³ Цены и ценообразование в рыночной экономике. Ч. 2. Цены и рыночная конъюнктура / Под ред. В.Е. Есипова. СПб.: СПбГУЭФ, 1998.

приходится на США, 720 – на Западную Европу, 200 – на Японию, 300 – на страны Латинской Америки, 250 – на государства Ближнего и Среднего Востока, 150 – на страны Африки, 120 – на другие страны. Основная тенденция состоит в том, что нефтепереработка в странах нефтедобычи развивается более быстрыми темпами, чем в государствах с традиционной рыночной нефтепереработкой. Из 15 крупнейших НПЗ с годовой производительностью более 15 млн. т половина находится в Сингапуре, Саудовской Аравии, Венесуэле, на Багамских островах⁴. Это связано с тремя причинами: ростом потребления нефтепродуктов в развивающихся странах; экономической выгодностью перевозки нефтепродуктов, чем сырой нефти; заботой об экологической чистоте своей территории.

Рассмотрим основные причины, которые оказывают влияние на изменение мировых цен на нефть. Их можно разделить на внутренние и внешние, долгосрочные и краткосрочные.

4.1.1. Одной из основных причин, фактически определяющих цены на нефть, является уровень монополизации этого рынка, который прошел три этапа. Первый, начальный, этап, который продолжался до 1971 года, характеризуется тем, что на рынке нефти практически господствовал Международный нефтяной картель (МНК). В него входило восемь транснациональных компаний: «Семь сестер», состоящих из американских компаний «Стандарт Ойл», «Мобил», «Стандарт Ойл оф Калифорния», «Тексико», «Гальф», английской «Бритиш Петролеум», англо-голландской «Роял Датч Шелл». В последствие к ним присоединилась французская компания «Компани Франсез де Петроль» (CFP). Картель монополизировал всю технологическую стадию нефти: разведку, добычу, транспортировку, переработку, хранение, сбыт нефти и нефтепродуктов, контролируя около 85 - 90% рынка. Разведка и добыча нефти между этими компаниями была поделена соглашением о «красной черте», которое определяло территорию их действия и куда не допускались компании других стран. Это было разделение всей мировой территории между семью компаниями.

Эти восемь нефтяных ТНК по всей технологической цепочке устанавливали цены, поэтому остальные независимые компании, контролировавшие 5% рынка, вынуждены были их принимать. На данном этапе использовалось трансфертное ценообразование для мини-

⁴ Цены и ценообразование в рыночной экономике. Ч. 2.

мизации затрат, налоговых отчислений, максимизации прибыли. Например, цена добычи нефти была ниже ее себестоимости, чтобы уменьшить налоги в странах, где она добывалась. Если же МНК действовал в какой-либо стране на правах концессий, то устанавливались заниженные справочные цены с целью сокращения налогов. До 1947 года цена на нефть определялась по системе CIF (cost, insurance, freight), точкой отсчета считался г. Веракрус в Мексиканском заливе на основе FOB (Free of board) в любом месте земного шара, куда добавлялась стоимость доставки, состоящая из фрахта танкера, залива слива нефти, страховки, таможенной очистки, т. е. не имело никакого значения, где добывалась нефть. С 1947 года расчет цен несколько изменился, что было вызвано увеличением добычи нефти в Персидском заливе. Согласно новому положению цена рассчитывалась, как если бы она доставлялась из двух точек: Веракрус (Мексика) и Рос-Таннура (Саудовская Аравия, Персидский залив). При этом цена FOB по-прежнему определялась в Мексиканском заливе, различались лишь затраты на доставку. Новая система привела к появлению мест, где обе цены были одинаковы. Первоначально такая точка находилась в Средиземном море, затем, при снижении цены FOB в Персидском заливе, она переместилась на Восточное побережье США и с 1949 года единой базой расчета цен на нефть стал Нью-Йорк.

Период с 1947 по 1971 год характеризуется высокой стабильностью цен на нефть, которая росла параллельно ежегодному 7-процентному увеличению спроса на нефтепродукты в странах Западной Европы, которые возродились после Второй мировой войны. Цена возросла с 1,87 доллара за баррель до 3,56 доллара.

Второй период развития рынка нефти начался в октябре 1971 года. До этого в сентябре 1960-го в Багдаде была создана международная организация экспортеров нефти (ОПЕК), куда вошли 11 стран: Алжир, Венесуэла, Ирак, Иран, Индонезия, Катар, Кувейт, Ливия, Нигерия, ОАЭ, Саудовская Аравия. С 1990 года, после вторжения в Кувейт, Ирак стал лишь функционирующим членом. Основной целью ОПЕК стала защита интересов нефтедобывающих стран против МНК. В 1963 году правительства стран ОПЕК приняли «Декларацию о нефтяной политике стран-участниц Организации», в которой были провозглашены цели: а) самостоятельная разработка запасов нефти и газа; б) участие в современных предприятиях с иностранными компаниями; в) самостоятельного установления цен на

нефть и их пересмотра в зависимости от колебаний экономической конъюнктуры. Укрепление роли ОПЕК в мировой добыче нефти создало предпосылки для пересмотра концессионных соглашений с МНК, но к 1971 году они добились лишь повышения цены эталонной аравийской нефти с 1,8 доллара за баррель до 2,18 доллара, т.е. добыча стала прибыльной, кроме этого были введены надбавки за качество нефти. Дальше МНК не шел на уступки, например, на 70-процентное повышение справочных цен. С октября 1971 года страны ОПЕК приступили к активной национализации активов МНК, этот процесс завершился к концу 1973 года. Именно с 1973 года страны ОПЕК стали практически полностью контролировать объемы добычи нефти и справочные цены на неё. МНК потеряли возможности влиять на цены со стороны предложения, но продолжали монопольно контролировать транспортировку, переработку нефти и сбыт нефтепродуктов⁵.

Однако именно с этого момента начался нестабильный период в динамике цен на нефть, который продолжается до сих пор. Первый взлет цен произошел в 1973 году, в разгар арабо-израильской войны, когда она выросли с 4-х до 10 долларов за баррель. Это было связано с тем, что десять арабских стран ОПЕК договорились о так называемом «нефтяном оружии», т. е. снижении добычи нефти на 5% с последующим её сокращением еще на 5% ежемесячно до тех пор, пока не будут освобождены оккупированные Израилем арабские территории. Иранская революция 1979 года и антиамериканские настроения привели к новому сокращению добычи, цены выросли с 16 до 49 долларов за баррель. Необходимо отметить, что среди стран - членов ОПЕК нет полного единства при разработке единой ценовой политики, что связано с разными объемами ресурсов нефти. Алжир, Иран, Ирак, Ливия стремятся снизить квоты и увеличить цены. Кувейт, Саудовская Аравия, Катар, ОАЭ при наличии огромных запасов ратуют за рост квот и снижение цен. Так, в 1985 - 1986 годах Саудовская Аравия резко увеличила добычу нефти, что привело к снижению цен с 30 до 13 долларов за баррель. Индонезия, Нигерия, Венесуэла придерживаются нейтральных позиций.

С 1988 года существует помимо ОПЕК объединение стран ИПЕК, в которую входят Ангола, Египет, Йемен, Китай, Колумбия, Малайзия, Мексика, Норвегия, Оман, Россия, являющаяся независимыми экспортерами нефти. ИПЕК не была оформлена как самостоятельная

⁵ ОПЕК – что это или кто это? //www.neftegaz.ru

организация, а до сих пор является консультативным органом, неформальным председателем которой является министр нефти и минеральных ресурсов Омана. ОПЕК объединяет независимых экспортеров нефти, её деятельность активизируется в периоды снижения цен и неблагоприятной конъюнктуры рынка, например, в первой половине 1990-х годов, во второй половине 1990-х годов её активность заметно снизилась. Кроме ОПЕК, ИПЕК, есть еще несколько независимых экспортеров, наиболее крупные из них Канада, Австралия, Великобритания. Вообще на долю независимых экспортеров приходится около 13% доказанных запасов нефти, или примерно 20 млрд. тонн.

Третий период в развитии нефтяного рынка принципиально отличается от первых двух тем, что на смену монопольному ценообразованию пришло рыночное. Нефть стала биржевым товаром, что привело к полной перестройке структуры нефтяного рынка, который стал гибким, малостабильным, расширились виды товарообменных сделок, добавились новые сегменты рынка.

4.1.2. Рассмотрим особенности биржевого ценообразования на рынке сырой нефти. Самые большие объемы торгов нефтью происходят на трех мировых биржах: Нью-Йоркской товарной бирже (New York Mercantile Exchange - NYMEX), Сингапурской товарной бирже (Singapore Mercantile Exchange - SIMEX) и Лондонской Международной нефтяной бирже (London International Petroleum Exchange - LIPE). Торги нефтью на NYMEX возникли уже к концу 1970-х годов, они стали производиться на LIPE, а затем и на SIMEX. Таким образом, рынок нефти работает 24 часа: закрывается биржа в Сингапуре, открывается в Лондоне, после окончания торгов на которой открывается биржа Нью-Йорка.

Между тем переход на биржевое ценообразование привел к тому, что мировой рынок нефти постепенно трансформировался из «физического» (торговля наличной нефтью) в «финансовый» (торговля нефтяными контрактами). С одной стороны, это избавило от потерь, так как преобладают фьючерсные сделки, которые страхуются и идет возмещение возможных потерь. С другой стороны, это не избавило рынок от колебаний цен, рост которых по причине Иракской войны 2004 года, забастовок на нефтяных промыслах в Венесуэле, волнений в Нигерии, мощных тайфунов в Карибском море, разрушивших часть нефтяных терминалов, достиг рекордных за всю историю продажи нефти цифр - в 50 долларов за баррель на NYMEX. На нефтяных

биржах, как и на всех других, постоянно борются две действующие в противоположных направлениях движущие силы: *нефтрейдеры*, заинтересованные в стабилизации цен, которые через торговлю форвардными и фьючерсными контрактами стараются застраховать свои ценовые риски, используя механизм хеджирования; *биржевые спекулянты*, заинтересованные в изменениях цен, усилении нестабильности рынка, так как именно на этом они строят свой бизнес. На всех нефтяных биржах объем операций с «бумажной» нефтью во много раз превышает не только объем её продажи, но уровень фактической добычи нефти⁶. Так, объем операций на фьючерсном рынке NYMEX в 133 раза превышает объем физической добычи нефти WTI и на 60% - объем мировой добычи. Сумма фьючерсных контрактов нефти Brent на LIPE в 55 раз больше объема физической добычи этого сорта и составляет 61% мировой добычи. Фьючерсный рынок CIMEX нефти марки Дубай в 4 раза больше физического объема её добычи и составляет примерно 1,5% мировой добычи нефти.

Существование трех мощных центров биржевой торговли, связанных между собой единой компьютерной сетью, общими телекоммуникациями на базе высоких информационных технологий, обеспечили глобализацию мирового рынка нефти, его функционирование в режиме реального времени, взаимозависимость цен на нефть в разных районах мира.

Рассмотрим некоторые вопросы техники биржевой торговли нефтяными фьючерсами. На NYMEX стандартный лот составляет 1 000 баррелей, минимальный шаг изменения цены - 1 цент, сама цена выставляется в долларах и центах за баррель. Контракты торгуются с ежемесячным интервалом на 30 месяцев вперед, но существуют фьючерсы с использованием на 36, 48, 60, 72 и 84 месяца. На LIPE торгуются контракты одномесечные со сроком исполнения в 12 месяцев, трехмесячные со сроком исполнения 36 месяцев.

На NYMEX, как наиболее старейшей из бирж, имеются некоторые ограничения, внесенные в механизм ценообразования и размером открытых позиций. Участник не может иметь более 20 000 открытых позиций, причем из них не более 1 000 - по фьючерсам в последние три дня торгов и 10 000 - по какому-либо одному контракту. Существуют ограничения по колебаниям цен по всем контрактам, кроме

⁶ Конопляник А. Эволюция структуры нефтяного рынка // Нефть России. 2000. № 4. С. 43.

двух последних. Этот диапазон не должен составлять 3 долларов за баррель или 6 долларов, если в предыдущий день колебания достигли верхней границы. Если изменения цены какого-либо из ближайших двух контрактов достигли 7,5 доллара, то торги приостанавливаются на 1 час, а потом устанавливается потолок изменения цены в 7,5 доллара для всех контрактов в направлении движения рынка. Таких ограничений нет на LIPE и SIMEX.

4.1.3. Влияние стоимости и качества нефти. На цену нефти значительное влияние оказывает её качество. В международной торговле оно определяется через два параметра: плотностью через международные стандарты в API и содержанием серы. На NYMEX представлена американская нефть Light Sweet, состоящая из шести низкосернистых (0,42%) сортов с плотностью в интервале 37 – 42° API: West Texas Intermediate, North Texas Sweet, South Texas Sweet, Low Sweet Mix, New Mexican Sweet, Oklahoma Sweet. Кроме этого широко представлены импортные сорта с плотностью 34 - 42° API и примерно такой же сернистостью: английские Brent и Forties, нигерийские Bonny Light и Qua Iboe, норвежская Oseberg, колумбийская Cusiana. Преобладающей из них является нефть марки Brent, как экспортно-ориентированная, тогда как Light Sweet в основном продается на внутреннем рынке США, при этом преобладает West Texas Intermediate (WTI). Так как нефть на NYMEX приходит разного состава, то в качестве маркерного сорта принята WTI, а остальные сорта при определении цены пересчитываются под этот стандарт с учетом фрахта, транспортировки и других издержек. На LIPE основным маркерным сортом является Brent, который хотя и уступает WTI, но относится к легким сортам с низкой сернистостью и ценится высоко. Это североморский сорт нефти. Нефть «корзины ОПЕК» состоит из 7 сортов: алжирской Saharan Blend, индонезийской Minas, нигерийской Bonny, аравийской Arab Light, дубайской Fateh, венесуэльской Tia Juana Light и мексиканской Isthmus (хотя Мексика не является членом ОПЕК). «Корзина ОПЕК» представляет собой сочетание легких сортов нефти с низкой сернистостью (алжирская) и более тяжелой с высоким содержанием серы (Дубай), поэтому её стоимость всегда ниже, чем Brent и WTI. Нефть типа Дубай является основным маркерным сортом для SIMEX, всегда ниже, чем на NYMEX и LIPE.

Из других факторов, влияющих на цену, отметим еще несколько.

1) *Себестоимость добычи*, которая колеблется в значительных пределах. Самая низкая себестоимость - в странах Персидского залива, она колеблется от 0,5 до 2 долларов за баррель. Себестоимость в Северном море составляет 10 - 12 долларов, в США, где нефть добывается с больших глубин, она составляет 18 долларов за баррель, в России она колеблется в диапазоне 3 – 5 долларов за баррель. Внебиржевой рынок, на котором господствует нефть марки Brent, на остальные сорта цены устанавливаются на основе отличий от него. Так, на Российскую нефть марки Urals цены всегда ниже, так как она имеет среднюю плотность 32 API, а сернистость - 2,5%, что в 2 – 3 раза выше, чем Brent. Биржевой рынок условно поделен на сегменты по качеству, поэтому внебиржевые участники, такие как Urals, Kirkuk, в основном конкурируют между собой.

2) *Политика стран ОПЕК*. Выработывая единую ценовую политику и устанавливая квоты на добычу нефти, страны ОПЕК установили достаточно твердые лимиты колебаний цен на нефть. В марте 2000 года они приняли механизм формирования цен на нефть на базе ограниченного диапазона, который был ратифицирован 17 января 2001 г. Этот диапазон был установлен от 22 до 28 долларов. Если цены опускаются ниже 22 долларов, то можно автоматически сокращать добычу нефти, а если цены поднимаются выше 28 долларов, то увеличивать, хотя само изменение добычи должно быть утверждено на заседании ОПЕК. Оптимальной считалась цена в 25 долларов за баррель, которая выгоднее как экспортерам, так и импортерам нефти. События лета и осени 2004 года опрокинули все прогнозы роста цен и теперь уже цена в 30 долларов за баррель считается нормальной.

4.1.4. Прочие факторы, определяющие цены на нефть

4.1.4.1. Запасы нефти. В связи с тем, что для сырой нефти характерно биржевое ценообразование, где цены спот занимают около 1 %, точно определить соотношение спроса и предложения нефти чрезвычайно сложно. Именно поэтому барометром изменений спроса и предложения являются данные о запасах сырой нефти в странах с массовым их потреблением. Наиболее адекватную информацию можно получить из текущих показателей и прогнозов спроса и предложения из информационных источников США, которые потребляют более 24% мирового производства нефти и нефтепродуктов. Важнейшие источники о запасах – это информация, публикуемая Мини-

стерством энергетики США (Energy Information Administration – EIA) и Международным энергетическим агентством (International Energy Agency - IEA). Именно на информацию этих институтов предпочитают ориентироваться биржевые трейдеры, для которых информация о запасах сырой нефти и нефтепродуктов США является наиболее значимой. Такие данные публикуются в еженедельных обзорах Американского института нефти (American Petroleum Institute - API) и EIA. Данные API появляются вечером во вторник, после окончания торгов на NYMEX, поэтому многие трейдеры стараются угадать цены на утро среды, и до 80% информации появляется уже во вторник. В среду, в 9⁰⁰ по NY времени, появляются данные EIA, которые считаются более точными, чем оценки API. Если прогнозы значительно отклонились от данных EIA, то рынок начинает лихорадить и цены изменяются в ту или иную сторону. Здесь важным является значение минимального уровня запасов, которые для США оцениваются в 290 – 300 млн. баррелей. На цены огромное влияние оказывает разница между текущими и минимальными запасами. Если она приближается к нулю, то цены начинают расти, а когда излишние запасы возрастают, становится дорого их хранить, их начинают «выбрасывать» на рынок и цены начинают падать. Более того, фирмы, имеющие излишние запасы, иногда специально их придерживают, чтобы «поймать» высокие цены на нефть⁷.

4.1.4.2. Сезонность в потреблении нефтепродуктов. Сезонность цен на нефть связана с неравномерным потреблением её в течение года. Это связано с тем, что крупнейшие потребители нефти - США, Канада и страны Центральной и Северной Европы - находятся в достаточно холодных климатических поясах и в осенне-зимний период широко используют нефтепродукты для отопления. Основным является топочный мазут, солярка, дизельное топливо и другие компоненты, которые носят названия *дистиллятов*. Спрос на них резко возрастает, он достигает своего пика в январе - феврале, а затем постепенно снижается. В весенне-летний период, наоборот, идет резкое увеличение потребления бензина вследствие увеличения поездок на уик-энды, экскурсии и т.п. Как правило, спрос на бензин достигает своего максимума в мае и снижается лишь в конце сентября. НПЗ, заправки,

⁷ Выгон Г.В. Из чего складывается биржевая цена на нефть / www.finansy.ru

зная об этих колебаниях, маневрируют ценами и запасами, что сказывается и на изменении цен на сырую нефть.

4.1.4.3. Регулирование цен на нефть государством. Нефть для многих государств является стратегическим товаром, который обеспечивает его благополучие и возможность развития. Именно поэтому страны ОПЕК достаточно жестко контролируют цены на неё и квоты продаж. В других странах нефтедобыча почти целиком контролируется государством. Например, Норвегия – молодая нефтяная держава - добывает нефти в 2 раза меньше, чем РФ, но занимает третье место в мире по экспорту. Из трех нефтяных компаний одна (самая крупная) является полностью государственной, в другой – 51% акций принадлежит государству, и только третья – частная. Нефтяной Директорат, учрежденный правительством, полностью контролирует добычу, запасы, безопасность и условия труда. Именно поэтому за свои 35 лет она завоевала ведущие позиции на рынке нефти⁸.

Примерно такой же быстрый путь в нефтяном бизнесе прошла Мексика, которая вышла на второе место по экспорту нефти в США, оттеснив Венесуэлу. В настоящее время она добывает от 2,7 до 3,1 млн. баррелей в сутки, поставляя 85% нефти в США, экспортирует нефть в Европу и Азиатско-Тихоокеанский регион⁹. Добыча нефти в Мексике принадлежит государству, хотя сами нефтедобывающие компании находятся на коммерческой самостоятельности.

В других государствах правительство регулирует рынок нефти через налоги, таможенно-тарифные мероприятия. В Российской Федерации государство выдает квоты нефтеэкспортирующим компаниям на объемы вывоза, устанавливает экспортные пошлины. С 2002 года предложено несколько шкал таких пошлин в зависимости от цен на нефть в евро на 1 тонну, чтобы шло автоматическое пополнение бюджета в зависимости от их роста.

4.1.5. Перспективы развития рынка нефти. Ожидается, что 2010 – 2020 годах мировая добыча нефти достигнет своего пика в традиционных месторождениях и доля ее начнет сокращаться. Уже сейчас нефть и нефтепродукты являются одним из основных источников загрязнения окружающей среды, с которыми начинают бороться. В 2010 – 2020 годах начнут усиленно осваиваться другие энерго-

⁸ Норвегия // rg.ru/bussines/econom/675.shtm

⁹ Балохнина Д. Нефть – двигатель реформ // Нефть России. 1999. № 9.

источники. Уже сейчас многие страны Европы переводят топливную промышленность на газ, а электроэнергия все больше проникает в автомобилестроение. Сама нефтедобыча все больше сдвигается на морские шельфы, на море, в труднодоступные районы, которые объективно повышают стоимость добычи и транспортировки этого продукта. Уже сейчас Россия испытывает нехватку мощностей нефтепродуктов из Сибири. В целом можно сказать, что нефть – это актив, цена которого в перспективе будет снижаться.

4.2. Цены на природный газ

Природный газ начинает иметь все большее значение в топливно-энергетическом балансе многих стран. Для Российской Федерации он является не только важным компонентом для производства электрической энергии, но и все шире применяется в жилищном секторе для бытовых нужд. Где-то около 53% всего населения используют газ от магистральных трубопроводов, а приблизительно 15% - как привозной, баллонный. Природный газ является важнейшей статьей экспорта в страны СНГ, европейские государства, и объемы поставляемого на экспорт газа все время растут. Это объясняется тем, что газ легче экспортировать по трубопроводам, чем нефть, а его использование более выгодно в экологическом отношении.

Особенности мирового рынка газа заключаются в том, что здесь пока нет такой жесткой конкуренции, как на рынке нефти, так как не столь много участников этого рынка. Разведанные мировые запасы газа составляют, по последним оценкам, около 146 трлн. кубометров, ежегодная добыча газа – 2,3 трлн. кубометров, т.е. его хватит примерно на 62 года. В два раза больше предполагаемых запасов газа находится в труднодоступных или отдаленных районах территории России. В разведанных мировых запасах наша страна занимает первое место, её доля составляет примерно 33%, в предполагаемых - она доходит до 60%.

Наиболее газодобывающими странами являются:

- 1) Российская Федерация, на долю которой приходится примерно 35% добычи, или 600 млрд. кубометров;
- 2) США – 32% добычи, или 544 млрд. кубометров;
- 3) Канада – 9,3%, или 160 млрд. кубометров;
- 4) Мексика – 2%, или 35 млрд. кубометров.

Из других стран значительное количество газа дают Казахстан, Туркмения, Украина, Китай, ряд стран Персидского залива и Северной Африки.

Рынок газа высокомонополизирован, но в большинстве государств, кроме России, газ наиболее широко используется для внутренних нужд. Россия примерно 34% газа отпускает на экспорт, при этом 84% экспорта приходится на «ГАЗпром» – самую мощную мировую транснациональную компанию, которая добывает газ в России и Казахстане.

Структура мировой экспортной цены на газ. Отсчет цены начинается от цены на конце магистрального газопровода без акциза и НДС, которая занимает примерно 25 - 20% всей экспортной цены. Акциз, экспортная пошлина занимают приблизительно 24%, наибольшую долю в экспортной мировой цене на газ занимают фрахт, перевалка, страховка, оплата транзита через иностранные государства, доля которых доходит до 40%. Остальное место занимают прибыль от продажи, НДС, налоги в стране потребителя газа. Мы везде употребляем слово «приблизительно». Дело в том, что на разных газопроводах, идущих через Украину, Белоруссию, Прибалтийские государства, различные ставки таможенных пошлин, транзита, налогов и т.д. Заметим, что рентабельность газа для его производителей внутри страны составляет 15 - 20%, т.е. не столь велика. К сожалению для нас, нередко мы продаем газ в других государствах не прямо самим потребителям, а посредникам, которые еще больше увеличивают цену.

Особенность экспортной цены на газ заключается в том, что газ стал энергоресурсом, который обеспечивает жизнедеятельность населения, многих предприятий и организаций, значительной экспортной составляющей. Именно поэтому государство осуществляет достаточно жесткий контроль деятельности «Газпрома». Добыча и транспортировка газа является естественной монополией, цены на которые регулируются государством, более того, рост цен на газ для населения ежегодно утверждается Государственной Думой. В экспортной цене на газ государство устанавливает такие элементы, как акциз, НДС, экспортные и таможенные пошлины, т. е. достаточно значительные элементы.

Еще одной особенностью является то, что государство дифференцирует экспортные цены для различных государств. Так, на нача-

ло 2004 года цены за 1 000 кубометров были для стран дальнего зарубежья – 127 долларов, для Молдавии, Прибалтики – 80 долларов, Грузии – 60 долларов, Армении – 54 доллара, Украины – 50 долларов, Белоруссии – 30 долларов¹⁰.

Как видно, цены для стран СНГ намного ниже среднемировых. Более того, в ноябре 2004 года. Правительство РФ отменило НДС внутри страны на газ, идущий в Белоруссию, Украину и Казахстан, т. е. сняло двойное налогообложение налогом на добавленную стоимость.

Перспективы развития экспорта газа достаточно надежные, так как многие европейские страны отказываются от мазута, дизельного топлива для производства электроэнергии и тепла и предпочитают переходить на газ, как наиболее экологичный, теплотвороспособный вид энергетического ресурса.

4.3. Мировые цены на цветные металлы

Ценообразование на рынке наиболее массовых цветных металлов прошло путь от высоко монополизированного установления цен до чисто рыночного биржевого метода. Переход к нему был связан с тем, чтобы многие государства Азии, Африки, получив своду, стали национализировать свои богатства, развивать добывающую промышленность, а затем и перерабатывающую. Классическим примером этому может служить эволюция цен на никель. До Второй мировой войны и до 1970-х годов главенствующие позиции на этом рынке занимал концерн «Интернешнл никл компании ов Канада» (ИНКО), в которой господствовал американский, английский и, в меньшей степени, канадский капитал. По справочным ценам на никель, им публикуемым, ориентировались все продавцы и покупатели. Большим преимуществом этих цен была их стабильность, а недостатком – высокий уровень. После 1970-х годов положение на рынке никеля изменилось, на него вышли новые страны и фирмы, и с 1979 года он стал биржевым товаром, котирующимся на лондонской бирже цветных металлов. Цены резко пошли вниз и достигли 3,9 тыс. долларов за 1 тонну, хотя до этого были около 5 тыс. долларов. Затем, вследствие высокого спроса на этот товар, они столь же резко пошли вверх и к началу 1990-х годов достигли 14 тыс. долларов за 1 тонну. Примерно такая же судьба у

¹⁰ См. Аргументы и факты. 2004. № 9. С. 10.

рынка алюминия, на котором до 1970-х годов господствовали шесть крупнейших компаний: три компании – США и по одной из Канады, Франции и Швейцарии. Эта шестерка контролировала две трети производства алюминия и проката из него. С середины 1980-х годов в связи с огромными потребностями в алюминии строительства и электроники объем производства его резко возрос и алюминий стал производиться многими странами. Это привело к тому, что он так же стал биржевым товаром. Цены потеряли свою стабильность, они на первом этапе снизились, а затем резко стали расти.

Цены мирового рынка цветных металлов делятся на четыре группы. Цены группы А – это цены на биржах цветных металлов, где, как и на нефтяных биржах, торгуют фьючерсами, а цены спот занимают незначительную долю. Вместе с тем это цены открытых торгов, и информацию о них всегда можно найти в биржевых бюллетенях, Интернете. Основным источником информации является Daily Metal Prices Bulletin, в котором обобщаются результаты открытых торгов по всем рынкам. Вместе с тем производители и покупатели ориентируются на цены Лондонской и Куалалумпурской бирж, которые ежедневно дают информацию о котировках по массовым видам цветных металлов.

Цены группы В – цены непосредственно производителей цветных металлов, зависящие от объема их производства, качества. Как правило, их уровень определяется по цене лидирующего производителя или цене объединений стран по производству какого-либо металла, например «Оловянный картель» - объединение стран Юго-Восточной Азии, производителей олова. Эти цены также открытые, их рассчитывают как средние из цены сделок или контрактов по важнейшим рынкам или сделкам цветных металлов. Частично на них построены цены спот на биржах, т. е. сделки с наличными конкретными металлами.

Цены группы С устанавливаются при резких или длительных спадах биржевых котировок (Типа А). При неблагоприятных условиях ведущие производители выходят на внебиржевые рынки, продавая продукцию по договорным ценам наиболее массовым потребителям. Хотя данные виды достаточно распространены, они, как правило, бывают закрытыми. Их публикуют в специальных изданиях, но на основе экспертных оценок на базе собираемой информации, получаемой от участников рынка на основе стоимости заключенных сделок или деловых ожиданий.

В группу Д входят цены, на входящие ни в одну из перечисленных выше категорий. Это касается цен редких металлов, сплавов, каких-либо разовых сделок.

Для большинства цен рынка цветных металлов определяющими являются котировки на основных товарно-сырьевых биржах. Крупнейшей и старейшей из них является Лондонская Биржа Металлов (London Metal Exchange - LME). Начало торгов на ней относится к 1571 году открытием Королевской биржи, на которой стали заключаться регулярные сделки по торговле цветными металлами. В Англию, как владычицу морей, привозилось большое количество металлов из её колоний, где быстро находились покупатели. Окончательное формирование нынешнего механизма биржевой торговли было завершено к 1877 году, когда биржа получила современное название. Промышленная революция в Англии вызвала огромный спрос на металлы, в том числе и на цветные, запасы которых в стране отсутствовали, их приходилось привозить из колоний и других стран. Так как морские перевозки были достаточно рискованны и длительны, грузы могли пропасть, или цены на них снизиться, то понадобился механизм страхования грузов и гарантии их получения. Решением этой проблемы стала торговля контрактами на поставку металлов в будущем. Это и был переход на фьючерсные и форвардные сделки. Лондонская Биржа Металлов взяла на себя роль организатора рынка данных контрактов, установив единые стандартные их условия. В настоящее время Лондонская Биржа Металлов (LME), как и нефтяные биржи, является финансовым рынком, где торговля форвардными, фьючерсными и опционными контрактами намного превышает сделки по ценам спот. Сами котировки этих цен выполняют две жизненно важные функции: страхование ценовых рисков и установление ценовых ориентиров для производителей металлов. Основными объектами LME являются наиболее значимые для производства цветные металлы: алюминий и сплавы из него, медь и сплавы из неё, никель, олово, цинк и свинец. Стандартные условия сделок позволяют потенциальным покупателям заключать фьючерсные контракты на срок 3, 15, 27 месяцев. Рассмотрим факторы, которые оказывают влияние на некоторые важнейшие виды цветных металлов.

4.3.1. Цены на алюминий

Мировые цены на алюминий и его сплавы в большой степени зависят от уровня его спроса в наиболее массовых отраслях его потребления. По своим техническим параметрам алюминий намного превосходит другие конструкционные материалы, поэтому широко их заменяет: он втрое легче стали, мало подвержен коррозии, сам алюминий и его сплавы обладают достаточно высокой прочностью. Именно поэтому спрос на него все время растет. Основные потребители алюминия: строительство (27%), упаковка и расфасовка в торговле, пищевой промышленности, пиво-безалкогольной (25%), машиностроение (10%), ракетостроение, авиакосмическая отрасль (12%), энергетика (5%). В эти отрасли идет около 80% всего производства алюминия в виде фольги и тонкого проката или в виде легких конструкций. Хорошие перспективы развития автомобилестроения, рост выпуска самолетов, вертолетов, ракет в ближайшие 10 лет говорят об увеличении спроса на алюминий примерно на 60%.

Если проследить динамику цен на алюминий по LME за последние 5 лет, то основными факторами, влияющими на него, можно отметить два: изменение запасов, например их уменьшение в 2001 году вызвало резкий рост котировок с 1 249 долларов за 1 тонну в декабре 1998 года до 1 680 долларов за 1 тонну в январе 2000 года. Ухудшение экономической конъюнктуры в 2001 году, снижение объема строительства, выпуска автомобилей привело к уменьшению спроса на алюминий, что вызвало и снижение котировок на LME с 1 680 долларов за 1 тонну до 1 368 долларов за 1 тонну в январе 2002 года. Приведенные цифры достаточно убедительно говорят о тенденциях и факторах, которые оказывают влияние на цены рынка алюминия.

4.3.2. Цены на нефть

Медь, как алюминий, является стратегическим видом металла, она занимает 25-е место по распространенности среди металлов, хотя есть прогнозы, что её запасы будут практически исчерпаны к 2040 году. Такие качества меди и её сплавов как пластичность, стойкость, электропроводность обеспечили широкое её применение. Наиболее массовыми потребителями меди являются такие отрасли: производство стройматериалов (16%), энергетика (15%), кондиционирование, телекоммуникации, производство электротехнического оборудования (24%), автостроение (12%), выпуск новых монет (18%)

и многие другие. Факторами изменения цен на медь являются следующие: рост цен типа В, так как добыча медного сырья все больше перемещается в труднодоступные или отдаленные районы мира – Чили, Китай, Россия, Казахстан; рынок меди достаточно сильно монополизирован, в её производстве господствуют крупные фирмы или предприятия: Motorola, Nokia, GE, Escondida, ВНР, Rio Tinto, «Норильский Никель», которые оказывают сильное влияние через цены «В» на международные котировки на основных биржах, снижая или увеличивая запасы чистой меди; фактор спроса или экономическое положение потребителей меди. Так как медь идет в высокотехнологические и наукоемкие отрасли, то барометром потребления её может служить индекс NASDAQ.

Проследим динамику цены на медь по котировкам LME за последние пять лет. С декабря 1998 года цена на медь волнообразно росла, так как наблюдалось снижение её запасов у потребителей, она увеличилась с 1 474 до 1 960 долларов за 1 тонну. Еще больший спад цен на медь наблюдался в 2001 году. В октябре она достигла самого низкого уровня за последние 7 лет – 1 377 долларов за 1 тонну. Это было связано со снижением объема производства на предприятиях электротехнического оборудования и продукции «высоких технологий» (электроники, производства мобильных телефонов и т.д.), индекс NASDAQ тогда снизился до рекордного уровня. Затем произошло повышение цен примерно до 1 600 долларов за 1 тонну. Динамика цен на медь на LME наглядно демонстрирует влияние на неё как факторов предложения, так и спроса.

4.3.3. Цены на никель

Никель является тем металлом, по объему производства которого судят об уровне развития страны. При добавке никеля в сплавы увеличивается их прочность, износостойкость, антикоррозийность, повышается тепло- и электропроводность, улучшаются магнитные и каталитические свойства. Никель – незаменимый металл для ракетно- и авиастроения. Именно поэтому он относится к стратегически полезным ископаемым. Самым массовым потребителем никеля являются предприятия по производству нержавеющей и легированной стали, а так же сплавов для изготовления ракетных и авиационных двигателей. Страны, обладающие такими производствами, являются массовыми потребителями никеля. С середины 1980-х годов никель стал

биржевым товаром и цены на него стали четко реагировать на факторы спроса и предложения. Основным фактором предложения, влияющим на цены никеля, является состояние его запасов у производителей, а факторами спроса – темпы роста никеля потребляющих отраслей. Согласно данным LME самая низкая цена на никель наблюдалась за последние 6 лет в октябре 1998 года, когда она достигла 3 875 долларов за 1 тонну. Обновление военной техники, события в Кувейте вызвали повышенный спрос на никель, цены на него росли, запасы увеличились. Своего пика они достигли в марте 2000 года, когда котировки на LME составили 10 284 доллара за 1 тонну, рост - в 2,65 раза. Далее наблюдается снижение цен, так как накопленные запасы превысили потребности. Более того, в 2001 году наблюдалось снижение производства нержавеющей и легированной стали, что вызвало уменьшение спроса на никель.

Приведенные примеры динамики цен трех важнейших цветных металлов позволяют сделать несколько важных выводов.

1. Монополизация экономики не оказывает столь значительного влияния на цены, как это было до 70-х годов XX века.

2. Большое значение для ценообразования имеет динамика НТП, развития отраслей высоких и наукоемких производств.

3. Цены цветных металлов подвержены большому влиянию политического фактора: деятельности и уровню регулирования производства правительством, политическим катаклизмам, военным конфликтам, происходящим в мире.

4. Последние два фактора будут определяющими и в дальнейшем.

Глава 5. Задачи для практических занятий

Задача 1. Фирма «Ростовская финифть» экспортирует свои изделия во Францию. Отпускная цена изготовителя набора украшений «Тройка» составляет 1 100 руб. при рентабельности 21%, затраты на перевозку до таможенной границы РФ равны 53 руб. на изделие, таможенная пошлина - 11%. Стоимость транспортировки, включая страхование до оптового склада во Франции, составляет 14 €, оптовая наценка - 7%, розничная – 16%. НДС в России – 18%, во Франции – 12%. Имеется договор об избежании двойного налогообложения. Во французском магазине этот набор продается за 115 €. По какой цене фирма «Ростовская финифть» может продавать набор оптовому покупателю? Справочно: курс € = 38 руб.

Задача 2. Одна из фирм решила выйти на внешний рынок, на котором продаются товары-аналоги. В итоге сравнительного исследования качественных характеристик продукции предприятия и зарубежных аналогов получены следующие результаты:

№ n/n	Свойства продукции	Уровень свойств		Коэффициенты значимости, %
		российского товара	зарубежно- го товара	
1	Жирность, %	3.1	2.5	18
2	Доля наполнителя, %	15	25	15
3	Привлекательность упаковки, баллы	5	10	12
4	Сводный показатель органолептических характеристик, баллы	8	9	40
5	Срок хранения, дни	3	5	15

Стоит ли предприятию выходить на рынок, если цена зарубежного товара-аналога - 60 центов, себестоимость товара российского производителя - 4 рубля, при рентабельности 24%, таможенная пошлина - 8%, удельная стоимость доставки до магазина розничной торговли за рубежом - 5 центов, косвенные налоги на целевой территории - 15%. Справочно: 1\$ = 30 руб.

Задача 3. Фирма «Палех» поставляет в Италию расписные шкатулки. Цена производства 1 шкатулки - 827 руб. Затраты по перевозке до таможни равны 28 руб., таможенная пошлина - 11%. Стоимость доставки до оптового склада в Италии, включая страхование, - 7€. Оптовая наценка - 9%, страхование оптовика - 1,5%. Розничная наценка - 24%, страхование риска - 3%. НДС в России - 18%, в Италии - 10%. Между странами заключен договор об избежании двойного налогообложения. В итальянском магазине цена шкатулки составляет 73 € (при курсе 1 € = 35 руб.). По этим данным определите, выгодно ли продавать шкатулки в Италию? Получит ли фирма «Палех» выгоду от продажи, если курс евро поднимется до 37 руб.? Упадёт до 32 руб.?

Задача 4. Цена на французскую тушь для ресниц в фирме «7 дней» равна 345 руб., включая НДС 18%. Розничная наценка - 28%, оптовая - 9%. Стоимость перевозки от границы до оптового склада, включая фрахт, страхование составляет 25 руб. Акциз на таможне - 17%. Используя метод вычитания, определите уровень таможенной стоимости, если таможенная пошлина составляет 8%. Справочно: 1 € = 35 руб.

Задача 5. Возможный объем сделки партии продукции в 100 шт. равен 1 000 \$. Курс доллара - 27 руб. Таможенная пошлина составляет 4€ за партию. Курс € равен 35 руб. Таможенный сбор составляет 0,3% от таможенной стоимости. Внутренние расходы за всю партию оптовика составляют 2 500 руб. Розничная наценка - 15%.

Какова расчетная цена изделия и имеет ли для импортера смысл продолжать сделку, если цена на внутреннем рынке составляет 510 руб., включая НДС.

Задача 6. Одна из торговых российских фирм заключила контракт на закупку 2 000 шт. товаров из Италии общей стоимостью 4 000 \$ на условиях, включающих стоимость транспортировки товаров до таможенной границы Новороссийска. Стоимость доставки составляет 1 000 \$ на всю партию. Таможенная пошлина - 10%, сбор за оформление - 0,1% таможенной стоимости, акциз - 8%, НДС - 18%. Стоимость доставки до склада оптовика на всю партию равна 1 000 руб. Оптовая наценка - 9%, розничная - 14%.

По этим данным определить конечную цену продажи импортного товара, если доставку от таможенной границы, хранение, продажу

осуществляет одна фирма, а также сумму НДС в цене и подлежащую уплате (1 \$ = 27 руб.).

Задача 7. Российская фирма экспортирует за рубеж остатки переработки нефти. Отпускная цена предприятия-производителя – 400 руб. за 1 тонну. Стоимость железнодорожной перевозки – 75 руб. за 1 тонну. Экспортная пошлина равна 15%, сбор за таможенное оформление - 0,15% таможенной стоимости, акциз - 12 евро за 1 тонну. По какой цене в \$ США фирма может продавать продукт переработки нефти плотностью 0,98, если в стране, куда он экспортирует остатки, цена равна 20 \$ за 1 баррель (0,159 м³). Курс доллара – 29 руб., евро – 35 руб. Что будет, если курс доллара достигнет 27 руб., а евро – 38 руб.?

Задача 8. Российская фирма заключила контракт на закупку партии товара объемом 1 000 шт. общей стоимостью в 20 тыс. долларов на условиях, включающих стоимость транспортировки лишь до границы страны-экспортера. Расходы до таможенной границы РФ оплачиваются импортером и составляют 1 000 \$ за всю партию (курс \$ = 28 руб.). Импортная таможенная пошлина – 10%, таможенный сбор – 0,1 % таможенной стоимости. Акциз – 19 руб. на 1 ед. товара, НДС – 18%. Расходы по доставке товара на территории РФ составили 60 руб. за 1 шт. Оптовая наценка – 7%. Розничная наценка – 25%. Перевозчик, оптовик, розница – разные юридические лица. Аналогичный товар на внутреннем рынке продается за 1 500 руб., включая НДС. Стоит ли продавать данный товар на российском рынке? Покажите, исходя из условий, объем платежей налогов в бюджет; таможни, импортера, перевозчика, оптового и розничного торговца.

Задача 9. Имеются данные о ставках таможенных пошлин и структуре цены за два периода:

Элементы цены	Структура цены, %		Таможенные пошлины, %	
	базисный	отчетный	базисный	отчетный
1. Материалы	20	22	5	4,5
2. Топливо и энергия	13	16	6	6,5
3. Комплектующие части	22	21	4	4
4. Добавленная стоимость	45	41	-	-
Итого (номин. там. пошл.)	100	100	14	16

По этим данным рассчитайте реальную ставку таможенной пошлины (таможенную нагрузку) за каждый год и определите, какие факторы на неё повлияли.

Задача 10. Имеются данные по одному из товаров за два периода:

Элементы цены	Уровень таможенной пошлины %		Доля в цене %	
	базисный	отчетный	базисный	отчетный
Материалы и покупные полуфабрикаты	5	4	0,43	0,41
Газ	10	12	0,06	0,07
Value added	-	-	0,51	0,52
Номинальные ставки таможенных пошлин	14	15	-	-

По этим данным определите реальную ставку налоговых пошлин (таможенную нагрузку) и факторы, оказавшие влияние на их изменение.

Задача 11. Страны ОПЕК установили цену на стандартную нефть марки Brent по 27 \$ за 1 баррель. Соотношение качественных свойств нефти марки Brent и российской Urals следующие:

Технико-экономические свойства	Brent	Urals
Плотность	0,92	0,95
Сернистость, %	0,4	2,5
Механические примеси, %	0,1	0,18
Содержание воды, %	5%	3%

Курс доллара – 28 руб.

Курс евро – 35 руб.

Акциз – 18 € на 1 шт.

Баррель (ам) – 0,159 м³.

Себестоимость добычи 1 т нефти – 1 278 руб., рентабельность – 24%. Перевозка 1 т по себестоимости - 387 руб. при R – 27%. Определите возможную цену с учетом и без учета свойств нефти. Выгодно ли будет экспортировать нефть, если цена на неё снизится до 23 \$, а курс доллара снизится до 25 руб.?

Задача 12. Одна из торговых фирм закупила в Италии партию обуви по цене 90 € за 1 пару. Скидка за объем партии составила 8%. Уровень страхования – 1,5%, затраты по перевозке, фрахту до таможенной границы РФ были 11€ на 1 пару. Ставки таможенной пошлины – 14%, НДС на таможне – 18%. Стоимость перевозки до оптового склада в РФ составила 142 руб. на 1 пару. Уровень оптовой наценки – 11%, розничной – 19%. По этим данным рассчитайте итоговую розничную цену, выделите НДС на каждой стадии прохождения товара.

Задача 13. Одна из российских фирм привлекла для обоснования экспортной цены своего оборудования японский и французский аналоги за 2000 год. Однако за 2000 - 2004 годы цена японского оборудования повысилась на 14%, а французского – снизилась на 6%. Валютой платежа является доллар США. За этот же период курс японской йены по отношению к доллару изменился со 157 до 129 йен, а курс евро за 1 доллар снизился с 0,8904 до 0,8173. По этим данным рассчитайте ценовую поправку на изменение покупательной способности валюты.

Задача 14. Имеются данные по 4 аналогам оборудования:

<i>Страны</i>	<i>Стоимость оборудования на момент переговоров</i>	<i>Изменение покупательной способности валют на момент покупки, %</i>	<i>Изменение цен на момент покупки, %</i>
Германия	82 тыс. €	+18	+5
США	91 тыс. €	-12	+4
Япония	13605 тыс. йен	+8	+4
Швеция	971 тыс. крон	+5	+7

Валюта платежа – евро. Исходя из этих данных, какому аналогу вы бы отдали предпочтение, если японский аналог по качеству выше американского на 15%? Шведский ниже американского на 3%, а немецкий примерно равен американскому. Выбор обоснуйте расчетами. 1 € = 1,25 \$. 1 \$ = 11 крон = 130 йен. 1 \$ = 27 руб.

Задача 15. Завод очковой оптики решил приобрести в Австрии специальный станок для шлифовки линз. Стоимость станка на момент переговоров равнялась 650 тыс. €. Известно, что цены на данный станок за последние 5 лет росли в среднем на 2% в год, а тамо-

женные пошлины снижались примерно на 0,5% в год. Какова будет расчетная цена, если покупка станка будет происходить через 3 года?

Задача 16. Иностранная фирма заказала в РФ серию из сторожевых катеров, которую необходимо выполнить за 4 года. Стоимость одного катера на момент подписания контракта составила 40 тыс. \$ США, в том числе материальные затраты – 19 тыс. долларов, оплата труда - 10 и ЕСН – 11 тыс., прочие постоянные затраты и прибыль - 10 тыс. долларов. Иностранная фирма заплатила за частичное переоснащение производства, изготовление оснастки, проектирование 8 тыс. долларов. Через 2 года стоимость материалов выросла на 7%, а оплата труда и ЕСН - на 13%. Курс доллара снизился с 31 руб. до 29 руб. Российской предприятие сделало скидку в цене за серийность в размере 5%. Определите возможную цену катера в каждом году, если в 1-й год был выпущен 1 катер, а затем по 3 катера каждый год.

Задача 17. Одна из индийских фирм заказала в России 15 вертолетов, которые необходимо изготовить в течение 3-х лет. Стоимость по предварительному контракту одного вертолета составила 2 млн. долларов США, в том числе материальные затраты - 1,1 млн. долларов, оплата труда – 0,5 млн. долларов, прочие постоянные расходы и прибыль – 0,4 млн. долларов. В стоимость договора входили затраты на подготовку производства и оснастку в размере 3 млн. долл. Стоимость материалов росла в течение времени изготовления вертолетов в среднем на 4% в год, а оплата труда – 6% в год. Курс доллара США снижался в среднем на 1,5 руб. в год с 31 рубля за 1 доллар. Российское предприятие сделало скидку на серийность за каждый вертолет сверх пяти – 4%, а сверх десяти – 7%. По этим данным рассчитайте цену вертолетов за каждый год их поставки.

Задача 18. Одна из российских фирма закупила станок стоимостью 150 тыс. евро. Условия оплаты следующие: 25% - после монтажа и приемки. На остальные 75 % зарубежная фирма предоставила товарный кредит на 4 года при 7% годовых, с равномерными выплатами каждые полгода после первоначальной оплаты. Стоимость монтажа станка – 44 тыс. руб. Стоимость обязательного страхования 50%, государством производится по ставке 1,5%, а остальные 50% страхуются частной фирмой по ставке 2,0%. Расходы по организации

получения кредита банками (иностранным и отечественным) составляют 3,16% от его суммы, а по обслуживанию – 1,25 от его суммы. По этим данным определите итоговую стоимость станка, выделите поправку, связанную с расчетами по кредиту.

Задача 19. Одна из Российских фирм решила построить цех детского питания, для чего заказала в Дании уникальное оборудование. Заказ должен быть выполнен через 3 года. В связи с уникальностью оборудования датская фирма настояла на расчете в виде авансовых платежей каждый квартал. Общая стоимость оборудования - 720 тыс. евро. В первый год - по 90 тыс., во второй – по 60 тыс., в 3-й – по 30 тыс. евро. Ставка банковского процента по экспортным кредитам - 7% годовых.

Из данных рассчитайте поправку стоимости оборудования на расчеты в виде авансовых платежей при постоянной базе и уменьшающейся цене после выплаты аванса.

Задача 20. Торговая российская фирма в сентябре заказала партию зимнего ассортимента товаров на сумму в 600 тыс. евро. В связи с выгодностью сделки иностранная фирма согласилась на уплату в рассрочку на следующих условиях: 25% уплачивается сразу, остальные 75% - в рассрочку на 5 месяцев: сентябрь, октябрь - по 60 тыс. евро, ноябрь, декабрь, январь - по 110 тыс. евро. Ставка банковского процента составила 8% годовых. По этим данным рассчитайте финансовую поправку на расчеты в рассрочку. Выгодна ли эта сделка покупателю и продавцу?

Задача 21. Российское предприятие закупило в Испании автоматическую линию. Стоимость линии без учета её монтажа составила 2 млн. евро. Стороны договорились, что 25% стоимости предприятие оплатит после приема линии, а остальные 75% - в виде торгового кредита на 5 лет, исходя из 6% годовых. Процентная ставка банка по кредитам составляет 8% годовых. Затраты на открытие и обслуживание кредита составили 3,14 %. Страхование 50% кредита проводится испанской государственной страховой компанией исходя из 2,5% годовых от суммы долга, остальные 50% страхует частная компания по ставке 2,7% годовых суммы долга. Уплата процентов производится по антисепативному методу. Погашение кредита происходит равными долями через каждые полгода после введения линии.

По этим данным рассчитайте поправку, исходя из расчетов в виде кредита.

Задача 22. Российская фирма решила выйти на зарубежный рынок с одним из своих видов оборудования. Для этого она проанализировала три аналога из разных стран. Данные о ценах и технико-экономических характеристиках аналогов следующие:

Технико-экономические показатели	Единицы измерения	Уровни экспортируемого станка	Уровни аналогов		
			№ 1	№ 2	№ 3
Мощность	кВт	800	800	750	750
Частота вращения ротора	оборот. в мин.	500	500	380	1000
КПД	%	92,8	95,3	92,8	93,8
Цена	тыс. евро	?	150	175,2	277,4

Коэффициент торможения по мощности равен 0,7. Каждое увеличение КПД на 1 % приводит к росту цены на 6%. Частота вращения ротора: чем больше вращение, тем сильнее износ, т. е. отрицательный фактор.

Задача 23. Имеются данные о технических характеристиках экспортируемого судна и 3-х аналогов.

Технико-экономические параметры	Ед. изм.	Экспортируемое судно	Конкурентные аналоги		
			Япония	Германия	США
Мощность двигателя	л.с.	700	650	750	800
Скорость	узлы/час	24	22	28	31
Расход топлива	г/л.с.	215	200	230	225
Цена		?	44 860 тыс. йен	280 тыс. евро	404 тыс. долл.

Дайте проект цены экспортируемого судна, если:

- 1) цена платежа долл. США; 1 € = 1,25 \$, 1 \$ = 109 ¥;
- 2) коэффициент торможения: для мощности – 0,7, скорости – 0,6, расходу топлива – 0,5;
- 3) к сроку строительства судна ожидаемое падение доллара на 10%, рост цен на топливо - на 9%.

Задача 24. Российское предприятие решило выйти на зарубежный рынок с мотором низкой мощности в 7 Вт. В страну, куда намерено их продавать, имеются моторы лишь 15 Вт., цена которых составляет 210 €. Используя метод основного параметра, рассчитайте возможную цену 7 Вт мотора, если коэффициент торможения по мощности составляет 0,75.

Задача 25. Имеются данные о технико-экономических характеристиках и ценах экспортируемого и аналогичного оборудования.

Технико-экономические параметры	Единицы измерения	Экспортный станок	Конкурентные аналоги	
			Франция	Швеция
Моторесурс	тыс. часов	12	10	15
Материалоемкость	кг/кВт	6	5,5	5
Расход топлива	литр/100 км	14	13	16
Коэффициент потерь	%	11	10	11
Цена		?	82 тыс. €	1 275 тыс. крон

По этим данным определите цену импортируемого оборудования, если единица валюты платежа долл. США; 1 € = 1,24 \$; 1 \$ = 11 крон. Коэффициенты торможения: по моторесурсу – 0,7; материалоемкости – 0,85; топливоемкости – 0,5. Снижение коэффициента потерь на 1 процентный пункт увеличивает цену на 3 процента.

Задача 26. Имеются данные о ценах и наборе комплектующих изделий расчетного и конкурентного изделий.

Номера комплектующих изделий	Наличие изделий в комплекте			
	расчетное		конкурентное	
	Есть или нет	Цена (\$)	Есть или нет	Цена (\$)
1	Есть	340	Есть	350
2	Есть	125	Есть	128
3	Нет	-	Есть	34
4	Есть	550	Есть	550
5	Есть	97,5	Нет	-
6	Есть	15,5	Нет	-
7	Нет	-	есть	525
Итого цены комплектующих изделий		1128		1587

Цена конкурентного изделия – 10 400 \$, а расчетного – 8 493 \$. По этим данным рассчитайте поправку на различие комплектующих изделий.

Задача 27. Имеются данные по двум аэробусам.

<i>Технико-экономические показатели</i>	<i>A</i>	<i>B</i>
1 Объем годовых лётных часов	4000	3600
2 Крейсерская скорость, км/час	900	810
3 Вместимость, чел.	400	360
4 Цена, млн. \$	30	25
5 Дальность полета, тыс. км	10	10
6 Коэффициент загрузки, %	55	55
7 Тарифная ставка, центы за пассажира/км	5	5
8 Годовые эксплуатационные расходы	35	25

Исходя из экономической эффективности, какой аэробус более предпочтителен для приобретения на срок 10 лет эксплуатации?

Задача 28. Угольное управление решило купить зарубежный угольный комбайн. Имеются данные по 3-м аналогам.

<i>Технико-экономические данные</i>	<i>Аналоги</i>		
	<i>№ 1</i>	<i>№ 2</i>	<i>№ 3</i>
1. Производительность труда, тонны в день	140	180	160
2. Сроки эксплуатации, годы	7	8	8
3. Цена приобретения	250 т. \$	340 т. €	30250 т. ¥
4. Эксплуатационные расходы в год, тыс. \$	205	215	195
5. Стоимость 1 т угля, руб.	200	200	200
6. Число рабочих дней в году	250	250	250

1 \$ = 25 руб. 1 € = 1,25 \$, 1 \$ = 109 ¥. Используя эти данные, рассчитайте, какой из аналогов наиболее выгоден, исходя из рентабельности и срока окупаемости.

Задача 29. Администрация одного из поволжских городов решила приобрести за границей речные трамваи

<i>Технико-экономические данные</i>	<i>Единицы измерения</i>	<i>Бывший в использовании</i>	<i>Новый</i>
Срок службы	годы	4	12
Цена	млн. евро	1	7
Годовые эксплуатационные расходы	млн. руб.	58	49
Выручка от эксплуатации	млн. руб.	74	78

1 € = 35 руб. По этим данным рассчитайте, какой из образцов более выгоден за сроки их эксплуатации. Что бы вы рекомендовали администрации города, исходя из недостатка финансовых ресурсов? Ответ обоснуйте расчетами рентабельности и сроками окупаемости.

Задача 30. Имеются данные по видам нефти.

<i>Вид нефти</i>	<i>Биржа</i>	<i>Сернистость, %</i>	<i>Плотность по API</i>
Brent	IPE	0.4	38°
Dubai	SIMEX	0.39	38°
WTI	NUMEX	0.45	40°
Urals	RF	2.5	32°
Light Sweet		0.37	39°

Рассчитать дифференциацию нефти, исходя из её качества, если коэффициент торможения по сернистости - 0,5, а по плотности – 0,8. В качестве стандартного образца примите нефть Light Sweet.

Задача 31. Цена добычи 1 т нефти в РФ составляет 1 872 руб. Плотность нефти – 91%. Стоимость транспортировки – 474 руб. При продаже на внутреннем рынке уровень наценки оптового продавца составляет 50%. При экспорте нефти таможенные платежи составляют 26 € на 1 т. Сравните доход, который получают продавцы нефти внутри страны и за рубежом при цене нефти Brent на NUMEX по 35 \$, 40 \$, 25 \$ за 1 баррель. Курс \$ примите 27 руб., 1 € = 1,36 \$. Американский баррель - 0,159м³. «Urals»: плотность - 32°, сернистость – 2,5%; Brent: плотность - 38°, сернистость – 0,4%. Коэффициенты торможения по сернистости - 0,5, плотности – 0,8.

Задача 32. Имеются данные по экспорту 1 000 м³ газа за 2 периода.

<i>Составляющие цены</i>	<i>Базисный</i>	<i>Отчетный</i>
Затраты на конце газопровода, \$	17	22
Рентабельность, %	18	20
Экспортная пошлина, \$	24	30
Таможенная пошлина, %	2,2	2,5
Фрахт через 3 страны, страхование, \$	18	-
НДС (экспортный)	20	20
НДС (импортный)	39	41

По этим данным рассчитайте окончательную цену газа в базисном и отчетном году, выделите факторы, которые повлияли на её изменение.

Список литературы

1. Аргументы и факты. 2004. № 9. С. 10
2. Болохина Д. Нефть – двигатель реформы // Нефть России. 1999. № 9.
3. Буренин А.Н. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки. М.: Три-вола, 1995.
4. Быков П., Екатерина Д. Война с ОПЕК: страшно, но не очень // Эксперт. 2001. № 43.
5. Быков П. ОПЕК близок к цели // Эксперт. 2001. № 44.
6. Выгон Г.В. Из чего складывается биржевая цена на нефть / www.finasy.ru 2002/
7. Завьялов Ф.Н. Практическое ценообразование. Ярославль: ЯрГУ. 1998.
8. Ивантер А.К. Опасная уязвимость // Эксперт. 2003. №3 2.
9. Инкотермс. Последняя редакция. Официальный перевод. СПб., 2002.
10. Конопляник А. Эволюция структуры нефтяного рынка // Нефть России. 2000. № 4.
11. Левшин Ф.М. Мировой рынок: конъюнктура, цены, маркетинг. М.: Международные отношения, 1993.
12. Левшин Ф.М. Внешнеторговые цены: закономерности ценообразования и методы ценовых расчетов. М.: Внешторгиздат, 1990.
13. Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование. М.: БЕК, 1999.
14. Лорин А. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности фирмы. М.: Международные отношения, 1993.
15. Мухин С.Б. Ценообразование во внешней торговле // Экономика внешних связей России. М.: БЕК, 1995.
16. ОПЕК – что это или кто это? // www.nftegaz.ru
17. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело // Под ред. С.И. Долгова и И.И. Кретьова. М.: БЕК, 1997.
18. Пунин Е.И. Ценообразование в международной торговле. М.: Международные отношения, 1986.
19. Пунин Е.И. Маркетинг, менеджмент и ценообразование на предприятиях в условиях рыночной экономики. М.: Международные отношения, 1993.
20. Свинухов В.Г. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности. М.: Экономистъ, 2004.
21. Синецкий Б. И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. М.: Международные отношения, 1989.
22. Слепов В.А. Николаева Т.Е. Ценообразование: Учебное пособие. М.: ИА ФБК-Пресс, 2001.
23. Таможенный кодекс Российской Федерации. М.: Эксмо, 2004.
24. Терентьев М.А. Плановая цена. Ярославль: ЯрГУ, 1999.
25. Цены и ценообразование в рыночной экономике. Ч. 2. Цены и рыночная конъюнктура / Под. ред. Е. Синова. СПб.: СПбГУЭФ, 1988.

Приложения

Приложение 1

Перечень развивающихся стран – пользователей схемой преференций Российской Федерации

(приложение 3 к приказу ГТК России от 26 апреля 1996 г. «О ставках ввозных таможенных пошлин», в ред. приказа ГТК России от 24 марта 1999 г.)

- | | |
|--------------------------------------|------------------------------|
| 1. Албания | 27. Доминиканская Республика |
| 2. Алжир | 28. Египет |
| 3. Ангола | 29. Зимбабве |
| 4. Антигуа и Барбуда | 30. Индия |
| 5. Ангилья | 31. Индонезия |
| 6. Аргентина | 32. Иордания |
| 7. Аруба | 33. Ирак |
| 8. Багамские Острова | 34. Иран |
| 9. Барбадос | 35. Каймановы Острова |
| 10. Бахрейн | 36. Камерун |
| 11. Белиз | 37. Катар |
| 12. Бермудские Острова | 38. Кения |
| 13. Боливия | 39. Кипр |
| 14. Бразилия | 40. Китай |
| 15. Британские Виргинские
Острова | 41. КНДР |
| 16. Бруней | 42. Колумбия |
| 17. Венесуэла | 43. Конго |
| 18. Вьетнам | 44. Корея |
| 19. Габон | 45. Коста-Рика |
| 20. Гайана | 46. Кот-д'Ивуар |
| 21. Гана | 47. Куба |
| 22. Гватемала | 48. Кувейт |
| 23. Гондурас | 49. Кука Острова |
| 24. Гонконг | 50. Ливан |
| 25. Гренада | 51. Ливия |
| 26. Доминика | 52. Маврикий |
| | 53. Македония |

54. Малайзия
55. Мальта
56. Марокко
57. Маршалловы Острова
58. Мексика
59. Микронезия
60. Монголия
61. Монтсеррат
62. Намибия
63. Науру
64. Нигерия
65. Нидерландские Антильские Острова
66. Никарагуа
67. Ниуэ
68. Объединенные Арабские Эмираты
69. Оман
70. Острова Св. Елены
71. Острова Теркс и Кайкос
72. Пакистан
73. Панама
74. Папуа-Новая Гвинея
75. Парагвай
76. Перу
77. Румыния
78. Сальвадор
79. Саудовская Аравия
80. Свазиленд
81. Сейшельские Острова
82. Сенегал
83. Сент-Винсент и Гренадины
84. Сент-Китс и Невис
85. Сент-Люсия
86. Сингапур
87. Сирия
88. Словения
89. Суринам
90. Таиланд
91. Токелау
92. Тонга
93. Тринидад и Тобаго
94. Тунис
95. Турция
96. Уругвай
97. Фиджи
98. Филиппины
99. Хорватия
100. Чили
101. Шри-Ланка
102. Эквадор
103. Югославия
104. Ямайка
105. Болгария

Приложение 2

*Перечень наименее развитых стран – пользователей
схемой преференций Российской Федерации
(приложение 4 к приказу ГТК России от 26 апреля 1996 г.
«О ставках ввозных таможенных пошлин»)*

- | | |
|-----------------------|--|
| 1. Афганистан | 33. Руанда |
| 2. Бангладеш | 34. Западное Самоа |
| 3. Бенин | 35. Сан-Томе и Принсипи |
| 4. Буркина-Фасо | 36. Соломоновы Острова |
| 5. Бурунди | 37. Сомали |
| 6. Ботсвана | 38. Судан |
| 7. Бутан | 39. Сьерра-Леоне |
| 8. Вануату | 40. Танзания |
| 9. Гаити | 41. Того |
| 10. Гамбия | 42. Тувалу |
| 11. Гвинея | 43. Уганда |
| 12. Гвинея-Бисау | 44. Центрально-Африканская
Республика |
| 13. Джибути | 45. Чад |
| 14. Заир | 46. Экваториальная Гвинея |
| 15. Замбия | 47. Эфиопия |
| 16. Йемен | |
| 17. Кабо-Верде | |
| 18. Камбоджа | |
| 19. Кирибати | |
| 20. Коморские Острова | |
| 21. Лаос | |
| 22. Лесото | |
| 23. Либерия | |
| 24. Мавритания | |
| 25. Мадагаскар | |
| 26. Малави | |
| 27. Мали | |
| 28. Мальдивы | |
| 29. Мозамбик | |
| 30. Мьянма | |
| 31. Непал | |
| 32. Нигер | |

*Перечень стран, в торгово-политических отношениях
с которыми Российская Федерация
применяет режим наиболее благоприятствуемой нации
(приложение 2 к приказу ГТК России от 26 апреля 1996 г.
«О ставках ввозных таможенных пошлин»)*

- | | |
|--------------------------|------------------------|
| 1. Австралия | 32. Египет |
| 2. Австрия | 33. Заир |
| 3. Албания | 34. Зимбабве |
| 4. Ангола | 35. Замбия |
| 5. Аргентина | 36. Израиль |
| 6. Афганистан | 37. Индия |
| 7. Бангладеш | 38. Индонезия |
| 8. Бельгия | 39. Иордания |
| 9. Бенин | 40. Ирак |
| 10. Болгария | 41. Иран |
| 11. Боливия | 42. Ирландия |
| 12. Босния и Герцеговина | 43. Исландия |
| 13. Ботсвана | 44. Испания |
| 14. Бразилия | 45. Италия |
| 15. Буркина-Фасо | 46. Йемен |
| 16. Бурунди | 47. Кабо-Верде |
| 17. Великобритания | 48. Камбоджа |
| 18. Венгрия | 49. Камерун |
| 19. Венесуэла | 50. Канада |
| 20. Вьетнам | 51. Катар |
| 21. Габон | 52. Кения |
| 22. Гайана | 53. Кипр |
| 23. Гамбия | 54. Китай |
| 24. Гана | 55. Колумбия |
| 25. Гвинея | 56. Конго (Браззавиль) |
| 26. Гвинея-Бисау | 57. КНДР |
| 27. Гондурас | 58. Корея |
| 28. Гренада | 59. Коста-Рика |
| 29. Греция | 60. Куба |
| 30. Дания | 61. Кувейт |
| 31. Джибути | 62. Лаос |

63. Латвия
64. Ливан
65. Ливия
66. Либерия
67. Литва
68. Люксембург
69. Маврикий
70. Мавритания
71. Мадагаскар
72. Македония
73. Малайзия
74. Мали
75. Мальта
76. Марокко
77. Мексика
78. Мозамбик
79. Монголия
80. Мьянма
81. Непал
82. Нигерия
83. Нидерланды
84. Никарагуа
85. Новая Зеландия
86. Норвегия
87. Пакистан
88. Панама
89. Перу
90. Польша
91. Португалия
92. Руанда
93. Румыния
94. Сальвадор
95. Сан-Томе и Принсипи
96. Сингапур
97. Сирия
98. Словацкая Республика
99. Словения
100. Сомали
101. Судан
102. США
103. Сьерра-Леоне
104. Таиланд
105. Танзания
106. Тунис
107. Турция
108. Уганда
109. Уругвай
110. Филиппины
111. Финляндия
112. Франция
113. ФРГ
114. Хорватия
115. Чад
116. Чешская Республика
117. Чили
118. Швейцария
119. Швеция
120. Шри-Ланка
121. Эквадор
122. Экваториальная Гвинея
123. Эфиопия
124. Южно-Африканская Республика
125. Ямайка
126. Япония
127. Европейский Союз и Европейское сообщество по атомной энергии

Учебное издание

Завьялов Федор Николаевич

Цены мирового рынка

Редактор, корректор А.А. Антонова
Компьютерная верстка И.Н. Ивановой

Подписано в печать 07.07.2005 г. Формат 60×84/16.
Бумага тип. Усл. печ. л. 6,28. Уч-изд. л. 5,12.
Тираж 250 экз. Заказ .

Оригинал-макет подготовлен
в редакционно-издательском отделе ЯрГУ.

Ярославский государственный университет
150000 Ярославль, ул. Советская 14

Отпечатано
ООО «Ремдер» ЛР ИД № 06151 от 26.10.2001
г. Ярославль, пр. Октября, 94, оф. 37 тел. (0852) 73-35-03