

Условия формирования цены товара в международном договоре купли-продажи

Подготовила:

студентка гр. МЭ091

Назаренко Александра



Цели и задачи курсовой работы

Цель работы - исследование условий формирования цены товара в международном договоре купли-продажи.

Задачи:

- ▣ Изучить понятие и особенности мировых цен;
- ▣ Ознакомиться с видами мировых цен и их характеристиками;
- ▣ Рассмотреть принципы отражения цены товара в типовой структуре договора купли-продажи;
- ▣ Исследовать методы формирования цен и их особенности;
- ▣ Проанализировать систему поправок, используемых в ценообразовании внешней торговли;
- ▣ Произвести расчет контрактных цен по заданным условиям с учетом изученных поправок.

Понятие и особенности мировых цен

Мировые цены — это цены крупнейших импортеров или экспортеров продукции либо центров мировой торговли, относящиеся к обычным крупным регулярным операциям, проводимым в условиях открытого торгово-политического режима с платежом в свободно конвертируемой валюте



Основные виды мировых цен

Виды мировых цен	Возможность получения	Доступность	Товарный охват	Степень соответствия текущей мировой цене
Справочные цены	публикуются	Легко доступны	Сырье	Обычно не соответствуют
Прейскурантные цены	Иногда публикуются	Специальные запросы	Готовая продукция	Обычно не соответствуют
Цены каталогов и проспектов	Публикуются	Специальные издания	Готовая продукция	Обычно не соответствуют
Цены предложений	Путем запроса	Специальный запрос	Любой товар	Обычно не соответствуют
Цены торгов	Публикуются	Специальные издания	Готовая продукция	Не всегда соответствуют
Аукционные цены	Публикуются	Специальные издания	Отдельные виды сырья	Не всегда соответствуют
Биржевые цены	Публикуются	Специальные издания	Сырье	Соответствуют
Цены фактических сделок	Редко публикуются	Труднодоступны	Любой товар	Соответствуют
Расчетные цены	Путем расчета	На базе таможенной статистики	Любой товар	Трудно определить соответствие

Цена товара в ДКП

Типовая структура международного договора купли-продажи

цена единицы товара

- за определенную количественную единицу товара
- весовую единицу

базис цены товара

- Транспортные, страховые, другие расходы по доставке в цену товара

Валюта

- Цена в контракте может быть выражена в валюте страны-экспортера, импортера или в валюте третьей страны

Способ фиксации цены

- Твердая цена
- Подвижная цена
- Скользящая цена
- Цена с последующей фиксацией

Методы формирования внешнеторговых цен



Затратный метод



Конкурентный метод

Этапы по определению контрактной цены



выявление текущей мировой цены;



приведение их к единому базису и выбор оптимального уровня цены;



возможная корректировка полученной цены с учетом уровня собственных затрат, конъюнктуры



переговоры с покупателем и фиксация цены в контракте

Корректировка мировой цены

$$P_1 = P_0 * K_{y*} * K_{к*} * K_{т.п} ,$$

где P_1 – искомая цена;

P_0 – текущая мировая цена (цена анализируемых конкурентных материалов);

K_y – коэффициенты поправок на коммерческие условия поставки;

K_k – коэффициент поправки на комплектацию;

$K_{т.п}$ – коэффициенты поправок на технико-экономические параметры.

Пример расчета цены договора купли-продажи

Параметры	Наша сделка	Конкурентные материалы		
		1.	2.	3.
Страна-продавец	РФ	ФРГ	Англия	США
Фирма	Россельмаш	Клаас	Мэсси-Фергюссон	Ньюс-Холланд
Страна-покупатель	Франция	Болгария	-	-
Марка машины	Дон-2500	108-SL	MF-38	TX-36
Цена	-	1 194 450	89 500	998 100
Валюта цены	€	€	£	\$
БУП	EXW	EXW	FOB	EXW
Источник информации	-	контракт	прейскурант	предложение
Объем партии	100 шт.	50 шт.	1 шт.	50 шт.
Условия платежа	аккредитив	инкассо	аккредитив	инкассо

Пример расчета цены договора купли-продажи

Параметры	Наша сделка	Конкурентные материалы		
		1.	2.	3.
Поправки				
Кс₁ (на валюту)		47 574 944 (=1 194 450*39,83)	4 423 985 (=89 500*49,43)	30 691 575 (=998 100*30,75)
Кс₂ (на объем)		1,1	1	1,1
		1 046 649 (=(47574944*1,1)/50)	4 423 985	675 215 (=(30691575*1,1)/50)
Кс₃ (БУП)		1	0,88	1
		1 046 649	3 893 107 (=4423985*0,88)	675 215
Кс₄ (на ценовой материал)		1	0,75	0,9
		1 046 649	2 919 830 (=3893107*0,75)	607 694 (=675 215*0,9)

Пример расчета цены договора купли-продажи

На основании базовой цены рассчитаем цену контракта:

1. Пересчитываем цену в € :

$$2\,919\,830 : 39,83 = 73\,307 \text{ (€);}$$

2. Рассчитываем цену по договору за весь объем партии (100 шт.) с учетом системы скидок (15 %) :

$$73\,307 * 0,85 * 100 = 6\,231\,095 \text{ (€);}$$

3. Включаем в цену скидку за неизвестность - 20 % :

$$6\,231\,095 * 0,8 = 4\,984\,876 \text{ (€);}$$

Заключение

В соответствии с целью и задачами курсовой работы были изучены основные понятия системы мировых цен, исследованы условия формирования цен в договоре купли-продажи, а также применены практические методы по обоснованию цены для выбранной сделки.

Вступление Российской Федерации в переходный период к рынку обусловило усиление значения цен и ценообразования в развитии экономики страны. В условиях рыночной экономики коммерческий успех предприятия любой формы собственности во многом зависит от правильно выбранной стратегии и тактики ценообразования.

Правильная ориентация в ценах мирового рынка, знание закономерностей их формирования и изменения позволяет не только аргументировано отстаивать свою позицию по ценам на переговорах с иностранным партнером и, следовательно, избежать необоснованных потерь или переплат при внешнеторговых сделках

Список использованных

ИСТОЧНИКОВ

1. Наумов В.В. Ценообразование на внутреннем и внешнем рынках: учебное пособие.- М.: Изд-во Российской таможенной академии, 2009.-204 с.
2. Лев.М.Ю. Ценообразование.- М.: ЮНИТИ-ДАНА,2008.- 719 с.
3. Горина Г.А. Ценообразование.- М.: ЮНИТИ-ДАНА,2010.- 127 с.
4. Ефимова С.А., Плотников А.П. Цены и ценообразование: учебное пособие.- Омега-Л, 2012.- 190 с.
5. Розанова Н.М., Зороастрова И.В. Экономический анализ фирмы и рынка. - М.: ЮНИТИ-ДАНА,2010.- 279 с.
6. Ценообразование в сфере государственных закупок: учебное пособие/Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Наумова.- М.: ИНФРА-М,2010.-317 с.
7. Международные экономические отношения/Под ред. В.Е. Рыбалкина.-М.: ЮНИТИ-ДАНА,2012.-647 с.
8. Внешнеэкономическая деятельность предприятия/Под ред. И. Иванова.- Инфра-М.,2011.- 304 с.
9. Внешнеэкономическая деятельность предприятия/Под ред. Л.Е. Стровского.- М.: ЮНИТИ-ДАНА,2010.-504 с.
10. Ценообразование: учебник/Под ред. В.А. Слепова.- М: Экономистъ,2007.-574 с.
11. Внешнеторговое финансирование и гарантийный бизнес: практич. Пособие/ А.Г. Глориозов, Д.М. Михайлов - М.: Изд -во Юрайт, 2011.- 905 с.
12. Контракты и внешнеторговая документация : Учеб. пособие для студ. вузов / А. В. Кулешов, Л. А. Желтова, О. В. Шишкина. - СПб. : Троицкий мост, 2012.-256 с.