

## СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ РАСЧЕТА ЦЕНЫ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

**Масленникова Н.В., Воробьева Н.В., Гунько А.Ю., Маримова В.В.**

*ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет»,  
Ставрополь, e-mail: vinikova@mail.ru*

Настоящая статья посвящена изучению проблем обоснования и расчета цены контракта в рамках внешнеторговой деятельности, наделенной рядом специфических свойств и качеств. Международное ценообразование основывается на ряде методик, влияние которых находит отражение в коммерческих результатах, степени эффективности производственно-сбытовой деятельности и организации экспортно-импортных операций. В настоящее время происходит изменение условий определения цены на внешнем рынке, связанных с интеграцией России в международные экономические объединения, что ограничивает производителя в использовании затратных методов ценообразования. В этой связи особую актуальность приобретают неучтенные элементы цены, которые хотя и субъективно, но более точно смогут обосновать стоимость товара. Большинство компаний внешнеторгового рынка обладают индивидуальными особенностями производимого товара с высокой степенью конкурентоспособности. В соответствии с этим возникает необходимость учета полезных свойств товара.

**Ключевые слова:** внешнеторговый контракт, ценообразование внешнеторговой деятельности, международный рынок, ценообразование с ориентацией на полезность

## MODERN METHODS FOR CALCULATING THE PRICE OF FOREIGN TRADE CONTRACT

**Maslennikova N.V., Vorobeva N.V., Gunko A.Y., Marimova V.V.**

*Stavropol State Agrarian University, Stavropol, e-mail: vinikova@mail.ru*

This article is devoted to the study of problems and justification of pricing the contract within the foreign trade activity, endowed with a number of specific properties and qualities. International pricing is based on a number of techniques, the impact of which is reflected in the business results, the degree of efficiency of production and marketing activities and the organization of export-import operations. At the present time there is a change of conditions determining the price on the foreign market, related to the integration of Russia into the international economic associations, which limits the producer to use costly methods of pricing. In this regard, of particular relevance acquire unaccounted price elements which, although subjective, but more accurately be able to justify the cost of the goods. Most of the foreign companies have individual market characteristics of the goods produced with a high degree of competitiveness. Accordingly, it is necessary to incorporate useful properties of the product.

**Keywords:** foreign trade contract, pricing of foreign trade activities, international market, orientation pricing of utility

Эффективная ценовая стратегия фирмы должна представлять собой нечто большее, чем резкая ответная реакция на изменение рыночных условий. Любое ценовое решение должно отражать совокупность таких признаков, как фундаментальность ценовой стратегии, целесообразность сегментации рынка, степень влияния эластичности рынка, структурированность издержек, профиль потенциального конкурента, адекватность располагаемой информации и многие другие.

Мировая практика свидетельствует о том, что чем меньше влияние фирмы на рынок, тем в меньшей степени она может препятствовать процессу уравнивания цен, а следовательно, тем более простую систему ценообразования должна использовать. Подобное деление ценовых стратегий, прежде всего, обусловлено тем, что новые фирмы и давние участники традиционно выбирают различные уровни и структуру цены. Фир-

мы применяют несколько методов ценового стимулирования сбыта товаров. Международные фирмы должны быть уверены, что применяемые ими методы продвижения не противоречат законам конкретной страны, в которой они используются [5].

Разрабатывая собственную стратегию ценообразования, компания может столкнуться с ситуациями, когда будет вынуждена снизить или повысить цены в зависимости от конъюнктуры рынка. Базовые методы ценообразования на внешнеторговом рынке предполагают учет большого количества факторов, которые можно определить, как базисные в расчете цены контракта:

$$f(S_1, S_2, S_3, S_4, \dots), \quad (1)$$

где  $S_i$  – спрос, предложение, производственные затраты, конкуренты.

Современные условия развития внешнеторгового рынка предполагают поиск неучтенных элементов ценообразования,

которые хотя и субъективно, но наиболее точно смогут обосновать стоимость товара. Большинство компаний внешнеторгового рынка обладают индивидуальными особенностями производимого товара с высокой степенью конкурентоспособности. В соответствии с этим возникает необходимость учета полезных свойств товара [4].

Метод установления цены с ориентацией на полезность более рационален в условиях санкционного влияния на российских производителей. Он предполагает регулярную оценку потребительских предпочтений и формирование ассортимента исходя из будущих прибылей. Через управление ценами достигается необходимый уровень продаж и соответствующая величина средних затрат, что в итоге позволяет достичь весомого результата доходности. Самое сложное в данной методике – обосновать издержки в цене.

Несмотря на то, что затратный метод исторически привычен и до сих пор встречается даже в развитых странах, он устаревает и обладает двумя неустранимыми дефектами:

1) товар, который компания производит и выпускает и который пользуется спросом сегодня, не обязательно будет востребован завтра;

2) величину удельных затрат на единицу продукции нельзя определить до того, как цена будет установлена, поскольку определяет возможный объем производства, который прямо пропорционален уровню издержек.

Использование же метода с ориентацией на конкурентов применять повсеместно нецелесообразно, поскольку компания может занимать лидирующие позиции в определенном сегменте рынка, что будет способствовать занижению цены.

В связи с этим предложенный метод определения цены товара с ориентацией

на его полезность основывается на идее, что при оценке полезности продукта потребитель ориентируется на его основные параметры и ставит готовность заплатить определенную сумму в зависимости от удовлетворения продуктом его потребностей.

Для подтверждения этой теории воспользуемся данными рынка электротехнического оборудования Северо-Кавказского федерального округа. Данный сегмент рынка занимает ОАО «Концерн «Энергомера». Для расчета были выбраны однофазные много тарифные счетчики, пользующиеся наибольшим спросом. Реализация данного метода будет осуществляться в соответствии со следующими этапами (рис. 1).

На первом этапе в качестве основных параметров были выбраны: класс точности, число тарифов, номинальное напряжение, базовый (максимальный ток), стартовый ток и др. с соответствующими техническими параметрами [3].

Для оценки весомости данных параметров среди потребителей был проведен опрос при поддержке продавца-консультанта ООО «Югэнергопартнер». В целях повышения точности предлагаемой методики все процедуры были применены еще к четырем крупнейшим российским производителям с аналогичными техническими параметрами (табл. 1).

По результатам опроса самым значимым показателем для потребителей является класс точности, число тарифов и межповерочный интервал. По сумме показателей самым популярным счетчиком оказался счетчик производства ОАО «Концерн Энергомера», который будет принят в качестве эталона для расчета цены на счетчик той же группы 205 модели. Базой сравнения принимается счетчик Ленинградского электромеханического завода, поскольку в результате опроса он оказался вторым по сумме показателей.

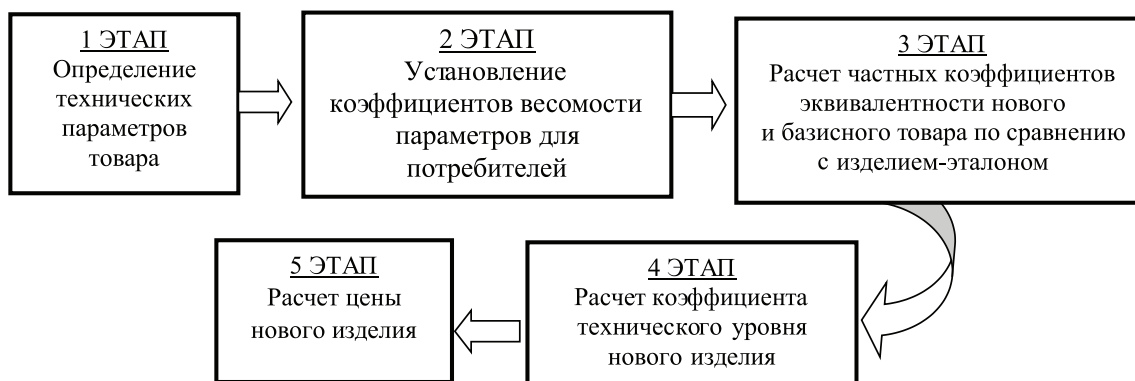


Рис. 1. Этапы определения цены товара с ориентацией на его полезность

Таблица 1

Балльно-рейтинговая оценка технических характеристик счетчиков

Параметры	Вес	ЗАО «Энергомера»	Инкотекс	ЛЭМЗ	ННПО им. Фрунзе	МЭП
Класс точности	0,15	10	10	10	10	10
Число тарифов	0,1	10	10	10	10	10
Номинальное напряжение, В	0,06	9	7	7	9	8
Базовый (максимальный ток), А	0,15	9	9	8	7	5
Стартовый ток, мА	0,05	9	8	9	8	9
Частота измерительной сети, Гц	0,16	7	7	9	8	3
Средняя наработка до отказа, ч	0,04	8	8	6	7	8
Масса, не более кг	0,011	10	10	10	10	10
Межповерочный интервал	0,1	8	8	8	8	8
Предельный рабочий диапазон напряжения, В	0,08	6	6	7	8	6
Количество сезонных программ	0,073	7	6	7	8	6
Длительность хранения информации	0,035	9	7	7	6	5
Сумма	1	8,496	8,183	8,476	8,394	6,983

Реализуя третий этап данной методики, рассчитаем частные коэффициенты эквивалентности нового и базисного товара по сравнению с изделием-эталоном:

$$W_b = \sum_{i=1}^n a_i \cdot K_i^b; \quad W_n = \sum_{i=1}^n a_i \cdot K_i^n, \quad (2)$$

где  $a_i$  – коэффициент весомости  $i$ -го параметра;  $K_i^b, K_i^n$  – оценка  $i$ -го технического параметра базового и нового варианта товара по отношению к изделию – эталону

Для нового товара технические параметры рассчитываются по следующей формуле:

$$K_i^n = \frac{\Pi_i^n}{\Pi_i^b} \quad \text{при } \Pi_i \rightarrow \max;$$

$$K_i^n = \frac{\Pi_i^b}{\Pi_i^n} \quad \text{при } \Pi_i \rightarrow \min. \quad (3)$$

Для базового варианта:

$$K_i^b = \frac{\Pi_i^b}{\Pi_i^n} \quad \text{при } \Pi_i \rightarrow \max;$$

$$K_i^b = \frac{\Pi_i^n}{\Pi_i^b} \quad \text{при } \Pi_i \rightarrow \min. \quad (4)$$

Коэффициент технического уровня нового изделия рассчитывается по следующей формуле:

$$W = \frac{W_n}{W_b}, \quad (5)$$

где  $W_n, W_b$  – частные коэффициенты эквивалентности базового и нового товара;

Цена нового изделия рассчитывается по формуле

$$\Pi_n = W \cdot \Pi_b, \quad (6)$$

где  $\Pi_n$  и  $\Pi_b$  – цена нового и базового изделия.

Вычисление коэффициентов производится по формулам (2), (3), (4), представленным выше. (табл. 2).

На основе оценочных параметров, коэффициента весомости параметра и частного коэффициента эквивалентности нами рассчитан коэффициент технического уровня нового изделия.

$$W = \frac{1,034}{0,987} = 1,048.$$

Представленные расчеты обосновывают новую цену товара с ориентацией на его «полезность»:

$$\Pi_n = 1,048 \cdot 3758 = 3938,4 \text{ руб.}$$

Данная цена является оптимальной для потребителей, установление которой дает возможность выхода на новые внешнеторговые рынки сбыта, поиск крупных покупателей, а заключение новых контрактов может быть наиболее эффективным.

Таблица 2

Частные коэффициенты эквивалентности

Параметры	Оценка параметра		Коэф- фициент весомости параметра	Частный коэффициент эквивалентности	
	Баз. тех.	Нов. тех.		Баз. тех.	Нов. тех.
Класс точности	1	1	0,15	0,15	0,15
Число тарифов	1	1	0,1	0,1	0,1
Номинальное напряжение, В	0,96	1	0,06	0,0576	0,06
Базовый (максимальный ток), А	1	1	0,15	0,15	0,15
Стартовый ток, мА	1	2	0,05	0,05	0,1
Частота измерительной сети, Гц	1	1	0,16	0,16	0,16
Средняя наработка до отказа, ч	1,2	1	0,04	0,048	0,04
Масса, не более кг	1	1	0,011	0,011	0,011
Межповерочный интервал	1	1	0,1	0,1	0,1
Предельный рабочий диапазон напряже- ния, В	1,02	1,06	0,08	0,0816	0,0848
Количество сезонных программ	0,6	0,6	0,073	0,0438	0,0438
Длительность хранения информации при отключении питания не менее, лет	1	1	0,035	0,035	0,035
Обобщающий частный коэффициент эквивалентности	–	–	–	0,987	1,0346

Использование данного метода показывает, что оценке результативности продукта покупателем придается большое значение, но существуют проблемы, связанные с индивидуальной оценкой характеристик продукта. Каждый потенциальный покупатель осуществляет оценку на основе своих специфических предпочтений. Это обстоятельство ставит производителя перед проблемой агрегирования различных индивидуальных оценок, т.е. нахождения средних значений, что не прибавляет точности данной методике. Рассмотренный подход с использованием полезности товара рационально применять, когда производитель может принимать во внимание потребности отдельного заказчика и устанавливать цену с ориентацией исключительно на него. В данном случае необходимо помнить, что внешнеторговая деятельность практически всегда осуществляется в оптовой форме, поэтому и учет технических параметров в цене для отдельного внешнеторгового контракта будет оптимальным для обоих участников внешнеэкономической деятельности.

Несмотря на это, встает вопрос оптимальности цены на рынке. В настоящее время цена на счетчик СЕ 205 на внутреннем рынке составляет 3200 руб., что ниже цены потребителей на 738,4 руб. Столь низкую цену можно объяснить отсутствием затрат на реализацию условий внешнеторгового контракта. Однако, как ранее было отмечено, внешнеторговая деятельность предполагает

наличие индивидуальных условий. А именно надбавок, связанных с дополнительными операциями, производимыми с товаром (уплата таможенных пошлин, расходы на транспортировку, таможенные сборы и др.). Поэтому разница в цене будет присутствовать всегда, что и отличает ее от внутренней – фиксированной от производителя [1].

В связи с этим смоделируем наиболее вероятный внешнеторговый контракт (рис. 2). Для расчета конечной цены внешнеторгового контракта должны быть определены: таможенная стоимость, таможенная пошлина, таможенный сбор, расходы на транспортировку (в соответствии с условиями контракта) и премия контрагентов.

Электросчетчики однофазные имеют код ЕТН ВЭД – 9028301100, экспортная таможенная пошлина в Российской Федерации на данный вид товара не уплачивается. Для ввоза товара на территорию ЕС необходимо уплатить импортную пошлину в размере 2,1%. Затраты на транспортировку зависят от базовых условий поставки (БУП), оговоренных в контракте. Как правило, используют БУП – FOB, где продавец обязан организовать и оплатить доставку груза в порт отгрузки и его погрузку на выбранное покупателем средство транспортировки и произвести таможенную очистку товара. В соответствии с этим затраты на транспортировку составят 8%, а таможенные сборы – 1000 руб., премия контрагенту рассчитывается как 7% от стоимости контракта [2].

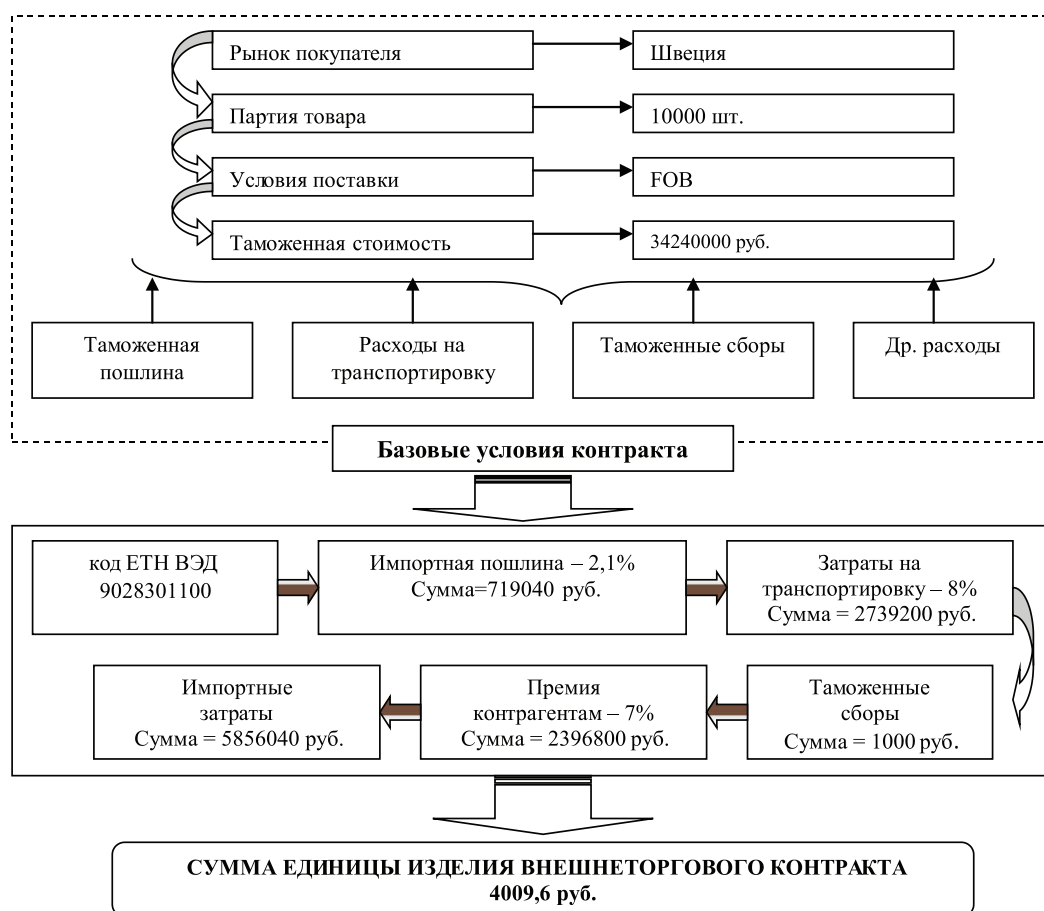


Рис. 2. Алгоритм расчета цены внешнеторгового контракта

Полученная цена единицы изделия практически не превышает цену потребителей. В любом случае внешнеторговая цена может варьировать в зависимости от условий контракта, страны-контрагента, таможенных платежей и других элементов. Затраты могут быть различными, но технические параметры товара одинаковы для потребителей как внешнего, так и внутреннего рынка. В связи с этим ценообразование на внешнеторговом рынке первоначально должно учитывать полезность товара у определенного потребителя, так как только этот параметр цены можно контролировать с позиции затрат.

#### Список литературы

1. Апарина О.Ю., Касаева Т.Г. Международное таможенное сотрудничество в условиях Таможенного союза и единого экономического пространства // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2013. – № 1–1. – С. 104–107.
2. Гусейнова Г.М., Сорокин А.В. Контрольная деятельность таможенных органов за поступлением таможенных платежей // Налоги и финансы. – 2013. – № 1. – С. 41–44.
3. Козел И.В., Масленникова Н.В. Практика использования опросных методов определения базовой цены на продукцию // European Social Science Journal. – 2013. – № 5 (33). – С. 409–415.
4. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий: учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2010. – 416 с.

5. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник. – 8-е изд. – М.: Дашков и К, 2012. – 208 с.

#### References

1. Aparina O.Ju., Kasaeva T.G. Mezhdunarodnoe tamozhennoe sotrudnichestvo v uslovijah Tamozhennogo sojuza i edinnogo jekonomicheskogo prostranstva // Izvestija Saratovskogo universiteta. Novaja serija. Serija: Jekonomika. Upravlenie. Pravo. 2013. no. 1–1. pp. 104–107.
2. Gusejnova G.M., Sorokin A.V. Kontrolnaja dejatel'nost' tamozhennyh organov za postupleniem tamozhennyh platezhej // Nalogi i finansy. 2013. no. 1. pp. 41–44.
3. Kozel I.V., Maslennikova N.V. Praktika ispolzovanija oprosnyh metodov opredelenija bazovoj ceny na produkciju // European Social Science Journal. 2013. no. 5 (33). pp. 409–415.
4. Pankruhin A.P. Marketing territorij: ucheb. posobie. SPb.: Piter, 2010. 416 p.
5. Prokushev E.F. Vneshnejekonomicheskaja dejatel'nost': uchebnik. 8-e izd. M.: Dashkov i K, 2012. 208 p.

#### Рецензенты:

Тер-Григорьянц А.А., д.э.н., доцент, профессор, кафедра экономического анализа и аудита, ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г. Ставрополь;  
Байдаков А.Н., д.э.н., профессор, кафедра менеджмента, ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет», г. Ставрополь.