



С.В. КАЛЕДИН

**Ценообразование
во
внешнеэкономической
деятельности
предприятия**

Учебное пособие

Сергей Каледин

**Ценообразование во
внешнеэкономической
деятельности предприятия**

«Автор»

2026

Каледин С.

Ценообразование во внешнеэкономической деятельности
предприятия / С. Каледин — «Автор», 2026

Вниманию читателя представлен методический материал (лекция) для специальности «Экономика и финансы» дисциплины «Ценообразование». Предложенная информация, несомненно, поможет преподавателю качественно изложить заявленную тему, а на семинарских занятиях и контрольных мероприятиях проверять и оценивать остаточные знания у аудитории по изученному предмету, проводить аттестацию. Для слушателей и студентов – закрепить освоенный материал, подготовиться к тестовым испытаниям, промежуточным и итоговым мероприятиям. Работа будет интересна профессорско-преподавательскому составу высших учебных заведений, студентам, специалистам, широкому кругу читателей.

© Каледин С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

1. Проблемы измерения уровня и динамики внешнеторговых цен	6
2. Обоснование цены внешнеторгового контракта	9
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Сергей Каледин

Ценообразование во внешнеэкономической деятельности предприятия

План

1. Проблемы измерения уровня и динамики внешнеторговых цен
2. Обоснование цены внешнеторгового контракта
3. Учет условий поставки во внешнеторговых ценах.
4. Основные элементы налогового обложения экспорта и импорта товаров
5. Характеристика таможенных пошлин.
6. Методы определения таможенной стоимости товара
7. Модели формирования цены у импортеров

1. Проблемы измерения уровня и динамики внешнеторговых цен

Специфической особенностью функционирования мирового рынка является множественность обслуживающих его валют. На внутренних рынках отдельных стран используется, как правило, одна валюта — национальная. На мировом и региональных рынках обращение обеспечивается несколькими валютами, главным образом тех стран, которые входят в регион. Поскольку одни валюты обслуживают большую часть мирового товарооборота, другие — меньшую, одни свободно конвертируются, другие — ограниченно, представительность валют неодинакова.

Множественность валют создает проблемы для измерения уровня, динамики цен и других стоимостных показателей внешнеторговой деятельности. Выраженные на базе одной денежной единицы, они неизбежно несут в себе искажающее влияние валютного пересчета в результате колебаний курсов валют, различных темпов инфляции в отдельных странах.

Чаще всего цены внешней торговли измеряются на широко распространенном так называемом долларовом базисе, который содержит информацию не только о динамике цен международной торговли, но и о движении покупательной силы доллара на мировых рынках. Например, если объем мирового экспорта товаров, выраженный в долларах США, относительно уменьшается, то причиной этого уменьшения может быть снижение цен, выраженных в долларах в результате падения обменного курса доллара. Примечательно, что всякий раз, когда курс валюты, принятый для оценки показателей внешней торговли, поднимается по отношению к другим денежным единицам, объем мировой торговли, выраженный в этой валюте, сокращается.

Для получения более объективной картины динамики цен внешней торговли, очищенной от искажающего влияния изменения курса только одной валюты, международные организации используют показатели, исчисленные на базе ряда валют.

Например, кроме доллара США, используют швейцарский франк (как одну из самых стабильных валют в мире), австрийский шиллинг или так называемый мультивалютный базис, т.е. различные валютные корзины, евро. Экономические службы ООН, МВФ наряду с применением долларового базиса рассчитывают ежемесячно дефлятор экспортных цен обрабатывающей промышленности в СДР. Английский журнал "Экономист" публикует мировые цены на основе СДР, доллара и фунта стерлингов. Институт мировой экономики при университете в Киле (Германия) исчисляет цены торговли сырьем в СДР.

Погрешности при измерении уровня и динамики мировых цен, внутренних цен на экспортируемые и импортируемые товары на основе обменных валютных курсов происходят в результате отрыва официального курса валюты, в которой они выражаются, от реального. Если длительное время рыночный курс валюты движется в соответствии с реальным, т.е. рассчитанным на основе паритета покупательной способности, то динамика цен и объемных стоимостных показателей будет отражаться достаточно объективно и достоверно.

Паритет покупательной способности (ППС) различных валют показывает, сколько требуется двух различных валют для покупки одинакового объема товаров и услуг. Именно его часто называют реальным валютным курсом в отличие от официального курса определенной валюты. ППС выступает показателем общей покупательной способности какой-то определенной валюты по отношению к валюте другой страны, эквивалентом измерения стоимостных показателей.

Теория ППС использовалась в различное время зарубежными странами для того, чтобы выяснить, как должны изменяться общий уровень цен в стране и официальные валютные

курсы. Особенно актуальны были эти исследования в периоды введения плавающих валютных курсов. Они позволили выработать ориентиры в политике стабилизации внутренних цен и валютных курсов. Анализ данных об уровне инфляции и понижении курсов или девальвации валют в европейских странах в послевоенный период свидетельствовал об их тесной взаимосвязи. Страны с более высоким уровнем инфляции (Великобритания и Италия) вынуждены были понижать курсы своих валют, в то время как страны с низкими темпами инфляции (ФРГ, Швейцария) повышали курсы своих валют.

Определить зависимости между официальными и реальными валютными курсами, относительными ценами и уровнем экономического развития стран позволяют результаты периодически проводимых международных сопоставлений ООН. Сбор данных и анализ по таким программам осуществляются раз в три года по географическим регионам мира. В каждом регионе определяется страна, на базе которой проводятся все сопоставления. В Европе такой страной является Австрия. Все страны распределены на две группы с учетом уровня экономического развития (страны Западной Европы и Восточной Европы, включая СНГ), общепризнанным показателем которого считается размер валового внутреннего продукта на душу населения.

Разница между ППС и официальным обменным курсом выступает критерием для оценки того, является ли общая покупательная способность национальной валюты высокой или низкой по отношению к валюте другой страны. В составе ВВП выделяют следующие основные его компоненты: конечное индивидуальное потребление населения, коллективное потребление органов управления (госуправление, оборона, коммунальные услуги и др.), валовое накопление основного капитала (строительство, машины и оборудование) и прирост запасов и внешнеторговое сальдо.

В более развитых странах обменные курсы примерно равны или ниже ППС, в то время как в менее развитых странах они значительно выше ППС. Это позволяет сделать вывод о том, что официальные обменные курсы занижают покупательную способность валют менее развитых стран. Что касается более развитых стран, то обменные курсы их валют представляются завышенными по сравнению с их относительной покупательной способностью.

Сопоставление ППС и официальных обменных курсов отражает относительный уровень национальных цен определенной страны. Национальный уровень цен (НУЦ) — это отношение стоимости определенного набора товаров в одной стране к их стоимости в другой в условиях, когда цены в обеих странах выражаются в одной валюте и для перевода валюты используется официальный (или рыночный) обменный курс. Расчет НУЦ можно выразить следующей формулой:

$$\text{НУЦ} = \text{ППС} : \text{ОК},$$

Где:

ППС — паритет покупательной способности валют;

ОК — официальный обменный курс.

Национальный уровень цен представляет собой простую концепцию, которая хорошо понятна коммерсантам, путешественникам, часто называющим страны, которые они посещают, дорогими (высокий НУЦ) или дешевыми (низкий НУЦ).

НУЦ показывает, как соотносятся относительные цены в разных странах с различным уровнем экономического развития и доходов населения.

Уровень национальных цен рассматривается в качестве низкого, когда ППС меньше обменного курса, и, наоборот, считается более высоким, если ППС больше обменного курса. Как свидетельствуют приведенные выше данные, товары и услуги дешевле в странах, расположенных в нижней части таблицы, т.е. с более низким общим уровнем экономического развития и доходов населения.

В условиях интеграции и создания СНГ, Таможенного союза сопоставления внутренних цен представляются особенно важными для координации внешней и внутренней экономиче-

ской политики входящих в них стран. Определенная работа в этом направлении была начата в рамках разработанной программы сопоставлений между Россией и Беларусью. Расчет ППС национальных валют двух государств осуществлялся по одному из компонентов ВВП — согласованному набору потребительских товаров-представителей с использованием методологии, применяемой в международных расчетах ООН. Набор товаров-представителей включал наиболее распространенные и сопоставимые по потребительским свойствам и качеству товары народного потребления.

2. Обоснование цены внешнеторгового контракта

Методология формирования внешнеторговых цен постоянно находится в центре внимания экономистов-международников и практических работников. Интерес к этим вопросам, с одной стороны, связан с ростом значения внешнеэкономических связей в экономике суверенной республики, а с другой, с нестабильностью цен мирового рынка, обслуживающего такие связи. Последнее обуславливает высокую степень зависимости экономики государств от изменения цен на мировом рынке. Сложность проблемы заключается также и в том, что формирование внешнеторговых цен имеет особенности во взаимоотношениях со странами дальнего и ближнего зарубежья.

Определение внешнеторговой цены является одним из важнейших разделов контракта. В процессе ее установления учитывается множество факторов в области техники и технологии, экономики и политики, тенденции развития мировой торговли.

Процедура формирования внешнеторговой цены отличается достаточной сложностью и состоит из ряда этапов, которые могут осуществляться как последовательно, так и параллельно. В их число входят: выбор базисных мировых рынков и цен; применение системы коммерческих поправок к базисным ценам; учет в цене внешнеторгового контракта качества товара и фактора времени; отражение валютно-финансовых условий и условий поставки во внешнеторговой цене; использование системы скидок с цен и уторгование контрактной цены; включение налогов и пошлин в цену контракта.



Рис. 1. Процедура обоснование цены внешнеторгового контракта

Выбор базисных мировых рынков предполагает тщательное изучение конъюнктуры мирового рынка, на который внешнеторговая фирма или предприятие предполагает выйти со своим товаром. Такой анализ наиболее квалифицированно может выполнить специализированная фирма либо специалисты в области внешнеторгового маркетинга самого предприятия.

Сфера изучения базисных рынков включает: состояние совокупного спроса и предложения на конкретный товар, как на момент заключения контракта, так и в динамике; основных производителей, продавцов и покупателей, курсы их акций, характер взаимоотношений; темпы инфляции, уровень учетных ставок центральных банков, динамику курса валюты, степень и сферы государственного регулирования экономики, особенно внешнеторговой деятельности (таможенные пошлины, квотирование, лицензирование и др.) в странах ведущих экспортеров и импортеров.

Поскольку торговля одним и тем же товаром может вестись в различных регионах мира, на основе глубокого изучения конъюнктурной информации могут быть выбраны один или несколько базисных рынков. Причем такие рынки должны занимать ведущее место и отвечать ряду требований. Во-первых, реализуемая на них продукция по своим технико-экономическим параметрам должна соответствовать передовому научно-техническому и организационному уровню производства; во-вторых, экспортно-импортные операции на этих рынках должны отличаться крупномасштабностью и регулярностью; в-третьих, торговля должна вестись на обычных коммерческих условиях без каких-либо ограничений, искажающих уровень рыночных цен.

Выбор базисных рынков имеет особенности в зависимости от характера товара. Значительно проще выбрать базисные рынки сырьевых товаров, чем рынки сложнотехнической продукции. Сырьевые рынки обычно характеризуются устойчивостью номенклатуры реализуемой продукции, традиционностью ведения торговли. Поэтому в качестве базисных рынков минерального и сельскохозяйственного сырья выступают, как правило, крупнейшие биржи, являющиеся центрами мировой торговли.

Например, базисными рынками торговли цветными металлами можно считать Лондонскую биржу металлов, Нью-Йоркскую товарную биржу и Куала-Лумпурскую биржу в Малайзии, энергоносителями — Нью-Йоркскую биржу срочных сделок, Лондонскую международную нефтяную биржу, зерном — Чикагскую торговую палату, товарную биржу Виннипега, зерновую биржу в Канзас-Сити, нефтепродуктами — Лондонскую, Сингапурскую и Роттердамскую биржи и т.д.

Мировые рынки сложнотехнической продукции отличаются неоднородностью и быстрой обновляемостью реализуемых товаров. В качестве базисных рынков при этом выступают рынки ведущих фирм-экспортеров, центры международной торговли.

Например, базисными рынками легковых автомобилей можно считать рынки таких ведущих фирм, как Тойота, Ниссан, Форд, БМВ, Рено, Фиат.

Для выбора базисных мировых цен изучаются характеристики изделий, ведущих экспортеров на базисных рынках, уровень цен каждой из этих фирм по изделиям данного типа или вида, используемые ими условия платежа и поставки. В качестве базисных цен могут выступать только те цены, которые отвечают ряду требований. Во-первых, по этим ценам должны осуществляться крупные регулярные коммерческие экспортные или импортные операции в центрах международной торговли. Во-вторых, это должны быть цены по торговым взаимно не связанным операциям (отсутствует клиринг), осуществляемым на обычных коммерческих условиях без каких-либо ограничивающих условий (специальные контракты, режимы контингентирования и пр.). В-третьих, цены должны выражаться в свободно конвертируемой валюте.

На практике базисные мировые цены определяются на основе анализа достаточно представительной информации, которая может включать: счета и контракты по реальным коммерческим сделкам; биржевые цены; цены аукционов и торгов; справочные цены; цены предложений крупных экспортеров; цены статистики внешней торговли; цены каталогов, прейскурантов фирм; специальные обзоры, публикации, бюллетени; материалы выставок и ярмарок; информацию торгпредств и др.

Получение достаточно надежных сведений о внешнеторговых ценах связано часто с большими трудностями, поскольку является коммерческой тайной отдельных фирм. Поэтому для получения необходимой ценовой информации фирмы могут использовать как легальные, так и нелегальные средства (вплоть до промышленного шпионажа).

На основе собранной информации целесообразно составить так называемые конкурентные листы, в которых товары-конкуренты сопоставляются по ценам и технико-экономическим параметрам. Для упрощения расчета внешнеторговой цены в конкурентный лист можно включать только те параметры, которые отличаются между собой.

При составлении конкурентных листов следует принимать во внимание следующие условия: технико-экономические характеристики изделий, условия их поставки и комплектации должны максимально приближаться к соответствующим показателям изделия, внешнеторговая цена на которое устанавливается; цены должны отражать ближайший период к дате расчета внешнеторговой цены; базисные цены должны основываться на достоверной информации, подтвержденной необходимыми документами.

Поскольку мировой рынок характеризуется множественностью цен на одну и ту же продукцию, которая обуславливается действием различных факторов, полного единообразия в условиях реализации товаров практически не бывает. Поэтому при обосновании цены конкретного контракта для сопоставимости ценовой информации требуется корректировка базисных цен с учетом ряда коммерческих поправок.

К числу основных коммерческих поправок к базисным ценам можно отнести следующие: на техническую сопоставимость. Они используются в связи с тем, что на рынках реализуются различные варианты, типоразмеры, сорта, виды однотипной продукции. Поправками к базисным ценам на сырьевые товары могут быть различные доплаты, скидки. В ценах на сложотехническую продукцию могут учитываться различия в технико-эксплуатационных параметрах, комплектации; на время. Вводятся в том случае, если базисные цены определены на период, отличающийся от конкурентных условий рынка на момент определения внешнеторговой цены контракта. При этом могут учитываться индексы экспортных цен, динамика инфляции, публикуемые официальными органами; на различия в условиях поставки. Определяются в соответствии с системой Инкотермс-2000; на количество и постоянство поставок. Учитывают объем партий реализуемых товаров; на валюту расчета. Вводятся в связи с тем, что базисные цены могут выражаться в различных валютах.

Формирование контрактных цен на этапе учета качества товара в цене внешнеторгового контракта характеризуется достаточной сложностью, так как технико-экономические параметры могут быстро меняться под воздействием научно-технического прогресса, порой трудно выбрать наиболее представительные показатели качества по видам продукции. Современную номенклатуру показателей качества составляют показатели назначения, экономичности, надежности, долговечности, ремонтпригодности, технологичности, транспортабельности, стандартизации и унификации, экологичности, безопасности, дизайна и др. Учет качества товаров в контрактных ценах заключается в выявлении различий в уровне качества аналогичных изделий на мировом рынке и отечественных предприятий. Качество товаров учитывается в контрактных ценах различными методами. На мировых рынках различных товаров применяются общепринятые в международной торговой практике специальные формулы, приемы, шкалы поправок к ценам с учетом различий в качестве. Все они основаны на выборе и сравнении качественных параметров продукции отечественного производства с их значением по товарам мирового рынка, принятым за базу. Оценка качества товаров должна осуществляться, прежде всего, на основе лабораторных, стендовых испытаний в условиях, максимально приближенных к реальным условиям использования или эксплуатации продукции. Если такие возможности отсутствуют, можно использовать данные из информационных источников (публикаций международных, региональных и национальных организаций по стандартизации и контролю качества, данных инспекций по качеству товаров, проспектов, каталогов зарубежных фирм и др.).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.