

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО
ВЫСШЕМУ ОБРАЗОВАНИЮ
ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Рошупкин В.В.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Методические указания для практических занятий

ПЕНЗА 2004

УДК 339.5 (07)
В60

В методических указаниях содержится определение конкурентоспособности предприятия в сравнении с конкурентными фирмами, расчет скользящих цен в мировой торговле, расчет экспортной цены методом последовательного учета в цене числового значения главных технических параметров изделия, расчет начисления процентов за выданные кредиты при продаже товара иностранным покупателям, а также материалы для деловой игры по подготовке и подписанию контракта по поставке продукции за границу.

Методические указания подготовлены на кафедре “Экономика, финансы и менеджмент” и предназначены для студентов специальности 080502 “Экономика и управление предприятием” и 080105 “Финансы и кредит”.

Табл. 7, библиогр. 5 назв.

Составитель доцент кафедры “ЭфиМ” В.В. Рощупкин

Под редакцией к.э.н. доц. О.А. Лузгиной

Рецензент к.э.н., доц. Всерос. заоч. фин.-экон. ин-та Н.С. Циндин

ВВЕДЕНИЕ

В процессе перехода экономики России от сверхцентрализованной административной системы, базирующейся на государственной форме собственности, к новому хозяйственному механизму с более высоким уровнем децентрализации, сочетающим различные формы собственности и типы хозяйствования, существенно изменились структура участников внешнеэкономических связей. Право непосредственного осуществления экспортно-импортных операций получили все предприятия учреждения и организации. В настоящее время среди участников ВЭС наряду с государственными предприятиями активно действуют акционерные, кооперативные, приватизированные предприятия, отраслевые и региональные внешнеэкономические объединения, ассоциации и торговые дома. Российские предприятия все активнее принимают участие в создании совместных предприятий на территории России и в акционерных обществах за границей, что открывает для них новые возможности в области интеграции своей деятельности с мировым хозяйством, в создании собственной товаропроизводящей сети и более широком использовании каналов сбыта своей продукции. В основе развития внешнеэкономических связей теперь лежат интересы не только государства, но и экономические интересы отдельных товаропроизводителей. Чтобы предприятиям справиться с этими дополнительными задачами, вставшими перед ними при выходе на мировой рынок, они должны иметь у себя специалистов, знающих тонкости мировой торговли.

В рассматриваемых работах и деловой игре отражен ряд практических вопросов, возникающих в условиях рыночной экономики при подготовке и заключении контрактов с иностранными партнерами при продаже и покупке товаров. Практические работы помогут закрепить теоретические знания и приобрести практические навыки в решении комплексных задач по внешнеэкономической деятельности предприятий.

Работа № 1

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКСПОРТНОЙ ЦЕНЫ МЕТОДОМ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОГО УЧЕТА В ЦЕНЕ ЧИСЛОВОГО ЗНАЧЕНИЯ ГЛАВНЫХ ТЕХНИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ ИЗДЕЛИЯ

Цель работы: ознакомление студентов с одним из методов определения экспортных цен.

Описание ситуации: При продаже изделия на мировом рынке приходится решать вопросы установления экспортной цены на это изделие.

Одним из методов определения экспортной цены является определение экспортной цены методом последовательного учета в цене числового значения главных технических параметров изделия, по которому с помощью поправочных коэффициентов в экспортной цене последовательно учитывается влияние технико-экономических параметров изделий-конкурентов. В зависимости от значений технических параметров эти коэффициенты могут повышать или понижать цену изделия по отношению к ценам конкурирующих изделий. Для того чтобы исключить элементы случайности и более точно подойти к уровню мировых цен, к расчету следует привлекать 3-4 конкурирующих изделия ведущих фирм-производителей аналогичной продукции.

В предлагаемой работе требуется определить экспортную цену изделия “А”.

В таблице № 1 приведены технические параметры конкурентных изделий “Б”, “В”, “Г” и их цены на мировом рынке.

Порядок выполнения работы

1. По одному из вариантов табл.1 выписываются технические параметры и цены на изделия конкуренты “Б”, “В”, “Г”, а так же на экспортируемое изделие “А”.
2. Определяется поправочный коэффициент на цену для каждого изделия “Б”, “В”, “Г”, в сравнении с изделием “А” в зависимости от мощности “N” по формуле

$$П_{Nб} \left[\frac{N_A}{N_B} \right]^K, \text{ где}$$

$P_{Nб}$ – поправочный коэффициент на цену для изделия “Б” по мощности

N_A – мощность изделия “А”

N_B – мощность изделия “Б”

K – коэффициент торможения цен (подсчитывается ведущими мировыми фирмами, приводится в специальных справочниках)

3. Определяется поправочный коэффициент на цену для каждого изделия “Б”, “В”, “Г”, в сравнении с изделием “А” в зависимости от частоты вращения “V” по формуле

$$П_{VБ} = \left[\frac{V_A}{V_B} \right]^K, \text{ где}$$

$P_{VБ}$ – поправочный коэффициент на цену для изделия “Б” по частоте вращения

V_A – частота вращения изделия “А”

V_B – частота вращения изделия “Б”

4. Определяется поправочный коэффициент на цену для каждого изделия “Б”, “В”, “Г”, в сравнении с изделием “А” в зависимости от веса “Р” по формуле

$$П_{РБ} = \left[\frac{R_B}{R_A} \right]^K, \text{ где}$$

$P_{РБ}$ – поправочный коэффициент на цену для изделия “Б” по весу изделия

R_A – вес изделия “А”

R_B – вес изделия “Б”

5. Определяется поправочный коэффициент на цену для каждого изделия “Б”, “В”, “Г”, в сравнении с изделием “А” в зависимости от КПД. Из практики известно, что повышение или понижение КПД на 1% ведет к повышению или понижению цены на 6%.

$$П_{КПДБ} = 1 + (КПД_A - КПД_B) * 0,06, \text{ где}$$

$P_{КПДБ}$ – поправочный коэффициент на цену для изделия “Б” по КПД

$КПД_A$ – коэффициент полезного действия изделия “А”

$КПД_B$ – коэффициент полезного действия изделия “Б”

6. Определяются цены на изделия “Б”, “В”, “Г” с учетом поправочных коэффициентов P_N , P_V , P_R , $P_{КПД}$ по формуле

$$Ц_{ПРБ} = Ц_Б * P_{NБ} * P_{VБ} * P_{РБ} * P_{КПДБ}, \text{ где}$$

$Ц_{ПРБ}$ – цена на изделие “Б” с учетом поправочных коэффициентов

$Ц_Б$ – цена изделия “Б”

7. Определяется цена экспортируемого изделия “А” по формуле

$$Ц_A = \frac{Ц_{ПРБ} + Ц_{ПРВ} + Ц_{ПРГ}}{3},$$

Таблица 1 ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Вариант	Изделия	Мощность	Частота вращения V, об/мин	Вес P, кг	КПД %	Цена тыс. руб.	Коэффициент, K
1	А	1000	650	90	93,0	?	0,7
	Б	800	500	70	93,5	150,0	0,7
	В	900	500	80	92,5	250,0	0,7
	Г	850	600	85	94,0	200,0	0,7
2	А	900	800	85	92,5	?	0,5
	Б	800	750	75	93,5	200,0	0,5
	В	850	700	75	92,0	250,0	0,5
	Г	900	800	80	93,0	300,0	0,5
3	А	800	900	75	92,5	?	0,4
	Б	800	800	80	92,0	200,0	0,4
	В	700	850	85	93,0	100,0	0,4
	Г	750	700	75	92,0	150,0	0,4
4	А	850	900	80	92,0	?	0,6
	Б	750	800	90	92,5	350,0	0,6
	В	700	850	85	93,5	250,0	0,6
	Г	850	900	80	92,5	300,0	0,6
5	А	850	700	70	94,0	?	0,7
	Б	850	700	80	93,0	200,0	0,7
	В	800	600	75	92,0	150,0	0,7
	Г	800	650	80	93,5	150,0	0,7
6	А	950	950	80	92,5	?	0,4
	Б	800	900	95	93,5	400,0	0,4
	В	850	800	80	94,0	300,0	0,4
	Г	950	850	80	9,0	350,0	0,4
7	А	900	900	70	94,0	?	0,5
	Б	800	850	75	93,5	250,0	0,5
	В	850	900	70	92,0	300,0	0,5
	Г	900	850	80	93,0	350,0	0,5
8	А	950	950	70	95,0	?	0,6
	Б	750	850	70	93,0	250,0	0,6
	В	800	900	75	93,5	300,0	0,6
	Г	850	900	75	94,0	350,0	0,6
9	А	950	950	75	94,5	?	0,7
	Б	900	800	80	93,0	350,0	0,7
	В	850	900	75	93,0	350,0	0,7
	Г	800	850	85	93,5	200,0	0,7
10	А	1000	900	80	92,5	?	0,5
	Б	950	750	85	92,0	350,0	0,5
	В	900	850	80	94,0	300,0	0,5
	Г	900	800	85	93,0	250,0	0,5

Работа № 2

РАСЧЕТ СКОЛЬЗЯЩИХ ЦЕН В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ

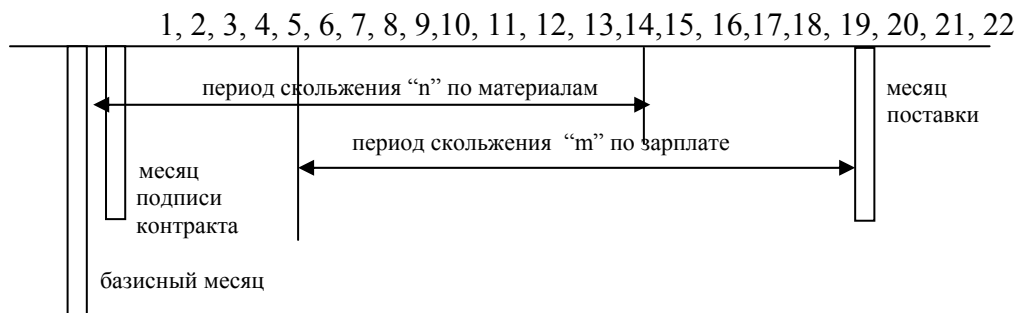
Цель работы: ознакомление студентов с методами расчета скользящих цен при подписании контрактов с зарубежными партнерами.

Описание ситуации: в связи с длительным сроком выполнения заказа, при подписании контракта на поставку изделий зарубежным фирмам, были приняты скользящие цены. В контракте были зафиксированы базисные цены (Цб) на день подписания контракта и указана раскладка цены по составляющим: 1) стоимость материалов (А) в процентах; 2) стоимость рабочей силы (В) в процентах, 3) неизменная часть цены (С) в процентах. Окончательная цена при поставке изделия будет увеличиваться или уменьшаться в зависимости от изменения стоимости материалов и заработной платы в период от базисного месяца до месяца поставки.

Требуется рассчитать цену, которую должен заплатить импортер за оставленный ему товар.

Порядок выполнения работы.

1. Согласно табл.3 по данным своих вариантов строится график сроков подписания контрактов, сроков поставки изделия и периодов скользящих цен на материалы (n) и по заработной плате (m).



2. По данным табл.2 рассчитываются средние значения индексов по материалам "a₁" и заработной плате "b₁" по формулам

$$a_1 = \frac{\sum_{i=1}^n a_i}{n} \quad b_1 = \frac{\sum_{i=1}^m b_i}{m}$$

где "n" – период скольжения цены по материалам в месяцах;
"m" – период скольжения заработной платы в месяцах;
"a_i" - индексы цен на материалы по месяцам в период скольжения;
"b_i" - индексы заработной платы по месяцам в период скольжения.

3. Рассчитывается стоимость материалов в цене изделия на день поставки в процентах по формуле

$$\text{Апост} = \text{Абаз} \frac{a_1}{a_0}, \text{ где}$$

Апост - стоимость материалов в цене изделия на день поставки в процентах;
Абаз - стоимость материалов в цене изделия в базисный месяц в процентах;
a₁ – расчетный средний индекс материалов;
a₀ – базисный индекс цен на материалы.

4. Рассчитывается стоимость рабочей силы в цене изделия на день поставки в процентах по формуле

$$\text{Впост} = \text{Вбаз} \frac{b_1}{b_0}, \text{ где}$$

Впост - стоимость рабочей силы в цене изделия на день поставки в процентах;
Вбаз - стоимость рабочей силы в цене изделия в базисный месяц в процентах;
b₁ - расчетный средний индекс зарплаты;
b₀ - базисный индекс заработной платы.

5. Определяем изменение состава цены "Рц" изделия на день поставки в сравнении с базисным периодом с учетом изменения индексов цен на материалы и заработную плату по формуле

$$\text{Рц} = \text{Апост} + \text{Впост} + \text{С} \quad \text{в процентах}$$

6. Определяется цена изделия на день поставки, в рублях, по формуле

$$\text{Цк} = \text{Цб} \frac{\text{Рц}}{100} \quad \text{где}$$

Цк - цена изделия на день поставки;
Цб - базисная цена изделия, записанная в контракте;
Рц - изменения состава цены за счет изменения индексов цен на материалы и заработную плату.

7. Определяется увеличение цены "Цу" поставки в сравнении с базисной ценой, записанной в контракте на одно изделие, по формуле

$$\text{Цу} = \text{Цк} - \text{Цб}$$

8. Определяется общая сумма оплаты по договору за купленный товар импортерам "Собщ" по формуле

$$\text{Собщ} = \text{Цк} * \text{N руб.}, \text{ где}$$

N - число купленных изделий.

Таблица 2 Исходные данные: средние значения индексов издержек

Месяцы	Индексы цен на материалы	Индекс зарплаты "b"
Базовый месяц	103 (a ₀)	107 (b ₀)
1	103,5	108,2
2	103,8	109,3
3	104,2	110,1
4	104,6	111,4
5	104,9	112,6
6	105,3	113,9
7	105,5	114,3
8	105,9	115,5
9	106,2	116,7
10	106,6	118,0
11	107,0	119,1
12	107,3	120,3
13	107,8	121,5
14	108,1	122,8
15	108,4	123,0
16	108,8	124,4
17	109,1	125,6
18	109,5	126,9
19	109,8	127,2
20	110,2	128,5
21	110,5	129,8
22	110,8	130,1
23	111,1	131,4
24	111,5	132,8
25	111,9	133,5
26	112,3	134,0
27	112,6	135,1
28	113,0	135,9
29	113,4	136,6
30	113,8	137,4

Таблица 3 ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА СКОЛЬЗЯЩЕЙ ЦЕНЫ

№ пп	Вариант	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Изделия	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	К
2	Количество изделий в заказе "п"	100	80	90	110	120	150	130	140	200	160
3	Базисная цена в млн. руб	1,0	1,2	2,0	2,5	1,8	2,4	3,0	2,8	2,6	1,5
4	Доля материалов в стоимости изделия в базисный период "А" в %	50	40	45	60	50	30	35	50	55	40
5	Доля зарплаты в стоимости изделия в базисный период "В" в %	30	40	40	30	25	50	35	20	25	30
6	Неизменная часть цены "С" изделия в %	20	20	15	10	25	20	30	30	20	30
7	Время со дня подписания контракта до дня поставки в месяцах	18	20	25	24	23	22	19	15	16	17
8	Время скольжения цен на материалы "п" в месяцах	12	16	15	16	15	15	14	14	12	13
9	Время скольжения зарплаты "т" в месяцах	10	13	12	12	13	12	11	10	10	11

Работа №3

РАСЧЕТ НАЧИСЛЕНИЯ ПРОЦЕНТОВ ЗА ВЫДАННЫЕ КРЕДИТЫ, СТОИМОСТИ ТРАТТ И ОБЩЕГО ДОЛГА ИМПОРТЕРА

Цель работы: ознакомление студентов с методами начисления процентов за кредиты, выданные иностранным покупателям.

Описание ситуации: по условиям контракта предприятие-экспортер представляет иностранному покупателю рассрочку платежа на 80 % стоимости контракта. Покупателю требуется рассчитать число платежей, сумму платежа за кредит и общую сумму платежа по контракту с учетом использования кредита, а также обосновать выгодность различных способов взимания процентов за кредит для экспортера и импортера товара.

Порядок выполнения работы

1. Согласно данным табл.4 определяется сумма кредита для выбранного варианта по формуле

$$K_p = C_k \frac{a}{100}, \text{ где}$$

K_p - сумма кредита,

C_k - сумма контракта;

a – прокредитованный процент контракта (80 %)

2. Рассчитывается число тратт “ n ”.

Тратта (переводной вексель) выписывается кредитором должнику об уплате в установленный срок обозначенной в тратте суммы. Тратты оформляются, как правило, на общую сумму долга и процентов, а их количество “ n ” определяется условиями погашения кредита. Время погашения может быть через квартал, полугодие, год.

$$n = \frac{T}{t}, \text{ где}$$

T – срок кредита,

t – периодичность погашения кредита

3. Находится размер суммы тратты по формуле

$$C_{tr} = \frac{K_p}{n}, \text{ где}$$

C_{tr} - сумма тратты без процентов;

K_p — сумма кредита;

n — число тратт.

4. Рассчитывается сумма платежа за кредит тремя способами начисления процентов и общей суммы оплаты каждой тратты.

4.1. Первый способ

Сумма платежа за кредит по каждой тратте берется в процентах от общей суммы неоплаченного долга и рассчитывается по формуле

$$P_{ki} = K_{рн} \frac{b}{100}, \text{ где}$$

P_{ki} , — сумма платежа за кредит i -той тратты;

$K_{рн}$ — общая сумма неоплаченного кредита на день оплаты очередной тратты;

b — часть годового процента за кредит, зависит от сроков оплаты (квартал, полугодие, год). При 6 % годовых b соответственно будет равен 1,5 %, 3 %, 6%.

Общая сумма оплаты каждой тратты определяется по формуле

$$P_{oi} = C_{тр} + P_{ki}, \text{ где}$$

P_{oi} — общий размер суммы тратты;

$C_{тр}$ — сумма тратты без процентов;

P_{ki} — сумма платежа за кредит по каждой тратте.

4.2. Второй способ

Сумма платежа за кредит первой тратты и последующих начисляется на размер суммы каждой тратты в процентах, нарастающих со дня выдачи тратты, т. е. при полугодовой оплате эти проценты δ соответственно будут равны 3%, 6%, 9%, 12% при 6 % годовых. Рассчитывается по формуле

$$P'_{ki} = C_{тр} \frac{\delta}{100}, \text{ где}$$

$C_{тр}$ - сумма тратты без процентов;

δ - нарастающие проценты со дня выдачи тратт на день оплаты очередной тратты;

P'_{ki} — сумма платежа за кредит.

Общая сумма оплаты каждой тратты определяется по формуле

$$P'_{oi} = C_{тр} + P'_{ki}$$

4.3. Третий способ

Общая сумма оплаты каждой тратты находится как сумма тратты $C_{тр}$ и общей платы за весь кредит, рассчитанный по первому или второму способу, деленному на число тратт по формуле

$$П''oi = Цтр + \frac{q}{n}, \text{ где}$$

П''oi – общая сумма оплаты каждой тратты;

Цтр, - сумма тратты без процентов;

q — сумма платы за весь кредит, рассчитанная по первому или второму способу;

n - число тратт.

5. По каждому способу расчета размера суммы тратт определяется общая сумма оплаты за выданный кредит и общая сумма оплаты импортером за приобретенный товар по формуле

$$Птов = \sum_{i=1}^n Poi + Цк \frac{20}{100}, \text{ где}$$

Птов — общая сумма оплаты за товар;

Poi — сумма тратт с учетом платы за кредит;

Цк 20/100 – оплата за товар, на который не выдавался кредит.

6. Все расчеты заносятся в табл. 5.

7. На основании проведенных расчетов делается обоснование выгоды различных способов взимания процентов за кредит для экспортера и импортера.

Таблица 4 ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА

Варианты	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Стоимость контракта, млн. руб.	200,0	150,0	100,0	300,0	350,0	100,0	150,0	200,0	250,0	300,0
Срок кредита, гг.	2	2	2	3	3	1,5	1,5	1,5	2	2
Плата за кредит, % годовых	6	6	6	8	8	4	4	4	6	6
Периодичность оплаты контракта	полу годи е	квар тал	полу годи е	полу годи е	квар тал	полу годи е	квар тал	полу годи е	квар тал	полу годи е

Таблица 5

ИТОГОВАЯ ФОРМА РАСЧЕТОВ

Номера тратт	Срок оплаты	Сумма тратт	Сумма платы за кредит			Общая сумма тратты с учетом платы за кредит		
			Первый способ	Второй способ	Третий способ	Первый способ	Второй способ	Третий способ
1								
2								
3								
и т.д.								
Общая сумма оплаты долга за выданный кредит								

Работа № 4

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Цель работы: ознакомление студентов с методикой определения конкурентоспособности предприятия и нахождение экономического уровня развития, на котором находится предприятие.

Описание ситуации: предприятие проводит самооценку своей конкурентоспособности на мировом рынке. Под конкурентоспособностью организации понимается комплекс количественных и качественных характеристик деятельности предприятия, определяющих его успех на рынке, т.е. его преимущество над предприятиями-конкурентами.

Порядок выполнения работы

1. Рассчитывается ряд коэффициентов, характеризующих деятельность предприятия и предприятия-конкурента. Данные берутся из табл. 6.
2. Эти коэффициенты сопоставляются с аналогичными коэффициентами предприятия-конкурента, и делаются выводы, по каким параметрам предприятие отстает или опережает конкурента.
3. Определяется место нахождения предприятия и предприятия-конкурента из семи важнейших уровней экономического развития.
4. На основе проведенных расчетов и анализов делается предложение, по каким направлениям надо проводить мероприятия, чтобы стать конкурентоспособным

с соперником и поднять уровень экономического развития своего предприятия.

Методические указания

(расчеты проводятся одновременно для предприятия и предприятия-конкурента)

1. Определяется коэффициент резерва КР (см. табл. 6) по формуле

$$КР = \frac{Кдп}{Крп}, \text{ где}$$

Кдп — это отношение чистой прибыли предприятия Пчп к доходам предприятия, переданным в государственный бюджет в виде налогов Дпб, и доходам предприятия, переданным в социальные фонды Дпф, рассчитывается по формуле

$$Кдп = \frac{Пчп}{Дпб + Дпф},$$

Крп — это отношение всех ресурсов предприятия Ра к ресурсам, необходимым без резерва для производства продукции Рпром, рассчитывается по формуле

$$Крп = \frac{Ра}{Рпром},$$

2. Находится коэффициент труда КТ, как отношение чистой прибыли предприятия Пчп к заработной плате производственных рабочих (стоимость рабочих мест) Рмп по формуле

$$КТ = \frac{Пчп}{Рмп},$$

3. Рассчитывается коэффициент дохода КД, характеризующий отношение дохода предприятия ВДрп, приходящегося на одного работника предприятия, и аналогичного дохода, сложившегося по народному хозяйству страны ВДрнх по формуле

$$КД = \frac{ВДрп}{ВДрнх},$$

4. Определяется коэффициент роста дохода КУ — это отношение между принятым временем увеличения дохода (квартал, год) $t_{ву}$ и временем, которое требуется предприятию для удвоения этого валового дохода $t_{2ву}$

$$КУ = \frac{t_{\text{вУ}}}{t_{2\text{вУ}}},$$

Чем выше все эти коэффициенты, тем конкурентоспособней предприятие.

5. Полученные коэффициенты для предприятия сравниваются с коэффициентами предприятия-конкурента с помощью соотношений, рассчитанных по формулам

$$КР = \frac{КР}{КР_{\text{к}}}; \quad УКТ = \frac{КТ}{КТ_{\text{к}}}; \quad УКД = \frac{КД}{КД_{\text{к}}}; \quad УКУ = \frac{КУ}{КУ_{\text{к}}};$$

В этих соотношениях КР, КТ, КД, КУ — коэффициенты предприятия, а КР_к, КТ_к, КД_к, КУ_к — коэффициенты предприятия-конкурента.

Если эти соотношения меньше единицы, то надо предложить мероприятия, которые необходимо провести на предприятии для поднятия его конкурентоспособности.

6. Определяется общая конкурентоспособность предприятия к предприятию-конкуренту по формуле

$$КО = \frac{КР + КТ + КД + КУ}{КР_{\text{к}} + КТ_{\text{к}} + КД_{\text{к}} + КУ_{\text{к}}},$$

7. Находится место предприятия и предприятия-конкурента среди семи важнейших уровней экономического развития.

Для этого рассчитывается отношение суммы коэффициентов КР, КТ, КД, КУ предприятия к сумме аналогичных коэффициентов соответствующего уровня экономического развития (данные в табл.7). Например, для мирового уровня коэффициент находится по формуле

$$У_{\text{мК}} = \frac{КР + КТ + КД + КУ}{1 + 1 + 1 + 1},$$

Чтобы предприятие соответствовало данному уровню экономического развития, надо, чтобы У_{мК} был больше единицы.

Расчет проводится последовательно по всем семи уровням.

8. Данные расчета заносятся в табл. 7 в графы 8-10.

9. Студентами предлагается перечень мероприятий для поднятия уровня экономического развития предприятия.

Таблица №6 ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА КОЭФФИЦИЕНТОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Вариант	Пчп, млн	Дпб, млн	Дпф, млн	Ра, млн	Рпро, м млн	Рмп, млн	ВДр, п, тыс.	ВДрн, х, тыс.	t _{бу}	t _{2бу}
1	5,0	6,4	2,5	22	20	6	3,6	4,5	1	1,6
	4,0	5,1	2,1	20	18	5	3,5	5	1	1,8
2	5,3	7,2	2,65	24	21	6,2	3,8	4,5	1	1,6
	6	7	3	25	23	7	4	5	1	1,8
3	5,4	7,6	2,7	25	22	6,4	4	4,5	1	1,6
	5	8	2,5	24	21	6	3,8	5	1	1,8
4	5,5	8	2,75	26	23	6,5	4,1	4,5	1	1,6
	6	7	3	28	24	7	5	5	1	1,8
5	6	8,4	3	27	24	7	4,3	4,5	1	1,6
	5	8	2,5	25	23	6	4	5	1	1,8
6	6,1	8,8	3,05	28	25	7,2	4,5	4,5	1	1,6
	6	9	3	27	27	7	4,2	5	1	1,8
7	6,2	9,2	3,1	29	26	7,4	4,7	4,5	1	1,6
	7	10	4	30	27	8	5	5	1	1,8
8	6,9	9,6	3,45	30	27	7,6	4,8	4,5	1	1,6
	7,5	9	4	32	30	8	5	5	1	1,8
9	7,2	9	3,6	31	28	7,8	4,9	4,5	1	1,6
	7	9,5	3	30	26	7	4,5	5	1	1,8
10	7,5	10	9,75	33	30	8	5	4,5	1	1,6
	8	11	4	35	32	9	6	5	1	1,8

Примечание: в верхней строке – данные предприятия, в нижней строке – данные предприятия-конкурента.

Таблица №7 КОЭФФИЦИЕНТЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ УРОВНИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Экономические уровни	КР	КТ	КД	КУ
Мировой уровень	1	1	1	1
Лидерство				
Мировой стандарт	0,9	0,9	0,9	0,9
Народнохозяйственный лидер	0,8	0,8	0,8	0,8
Народнохозяйственный стандарт	0,7	0,7	0,7	0,7
Отраслевой лидер	0,6	0,6	0,6	0,6
Отраслевой стандарт	0,5	0,5	0,5	0,5
Пороговый уровень	0,4	0,4	0,4	0,4
Предприятие				
Предприятие-конкурент				
Уровень предприятия				
Уровень предприятия-конкурента				

ДЕЛОВАЯ ИГРА

Подготовка и подписание контракта купли-продажи товара в международной торговле

1. Организационная часть деловой игры.

Учебная группа студентов делится на подгруппы по 4-6 человек. Эти подгруппы делятся пополам и представляют: одна – делегацию фирмы, продающую товар, другая – делегацию фирмы, покупающую товар. После подписания контракта они меняются ролями. Каждая делегация, участвующая в переговорах по продаже и покупке товара, избирает руководителя делегации. Цель деловой игры – подготовить и подписать контракт купли-продажи товара. При этом каждая сторона должна стремиться получить максимальную прибыль от сделки. Все решения, принимаемые делегациями при переговорах, подписание контракта и получение прибыли обосновывается соответствующими расчетами. Справочный материал для переговоров и расчетов прилагается. Игра заканчивается защитой подписанного контракта перед преподавателем и всей группой студентов.

Оценка результатов деловой игры делается преподавателем.

2. Примерный план подготовки переговоров и подписания контракта купли-продажи товара.

Каждая группа перед началом переговоров тщательно изучает справочный материал по своему заданию и составляет конкурентный лист, чтобы знать свои и партнера сильные и слабые стороны.

Для этого:

2.1. Выписываются из справочного материала все технические и экономические характеристики продаваемого товара и конкурирующего с ним.

2.2. Конкурентоспособность продаваемого товара по каждому техническому параметру определяется как отношение величины этого параметра к величине того же параметра образца при условии, что при росте величины этого параметра возрастает и конкурентоспособность этого товара:

$$J_i = \frac{П_i}{П_{обр_i}}, \text{ где}$$

J_i – коэффициент конкурентоспособности данного товара к образцу по i -тому техническому параметру

$П_i$ – величина технического параметра продаваемого товара

$П_{обр_i}$ – величина технического параметра образца

Если при увеличении технического параметра конкурентоспособность падает, то коэффициент конкурентоспособности определяется по формуле:

$$J_i = \frac{П_{обр_i}}{П_i},$$

2.3. Подсчитывается средний коэффициент конкурентоспособности по всем техническим параметрам продаваемого товара по формуле

$$J_{cp} = \frac{\sum J_i}{i},$$

2.4. Рассчитывается цена потребления продаваемого товара и аналогичного товара в стране, покупающей этот товар. При этом условно принимается, что он будет продаваться по той же цене, что и товар-конкурент.

$$Ц_{пот} = \frac{Ц_{прод}}{a} + З_{экс}, \text{ где}$$

Ц_{пот} – цена потребления

Ц_{прод} – цена, по которой продается товар

a – срок службы товара

З_{экс} – затраты на эксплуатацию (затраты на бензин, электроэнергию и т.д.). Для расчета можно принять, что телевизор работает 8 часов в сутки, легковые машины пробегают 50 тыс. км. в год.

2.5. Определяется коэффициент конкурентоспособности продаваемого товара по цене потребления (J_{ц.п.}) по формуле:

$$J_{ц.п.} = \frac{Ц_{пот.обр}}{Ц_{пот}}, \text{ где}$$

Ц_{пот.обр} – цена потребления образца

Ц_{пот} – цена потребления продаваемого товара

2.6. Определяется интегральный показатель конкурентоспособности продаваемого товара по формуле:

$$K = J_{cp} * J_{ц.п.}$$

2.7. Покупатель по интегральному показателю конкурентоспособности предварительно определяет цену, по которой можно продать товар в своей стране по формуле:

$$Ц_{мах пр} = Ц_{пр} * K, \text{ где}$$

Ц_{мах пр} – максимальная цена, по которой можно продать покупаемый товар

Ц_{пр} – рыночная цена, по которой продается аналогичный товар в своей стране

K – интегральный показатель конкурентоспособности товара

3. Установление контрактной цены.

До согласования контрактной цены (Цк) продавец определяет нижний предел контрактной цены (Цн.п.), по которой он может продать товар при минимальной прибыли Пmin по формуле:

$$\text{Цн.п.} = \text{Цр} - \text{Пфак} + \text{Пmin} + \text{Зтр} + \text{Зстр} + \text{Зэк.п} + \text{Зимп.п.}, \text{ где}$$

Цр – цена реализации товара на внутреннем рынке
Пфак – фактическая прибыль предприятия от этого товара
Пmin – минимальная прибыль продавца (в пределах 10 %)

Зтр – затраты на транспорт (рассчитываются в зависимости от согласованных условий поставки)

Зстр – затраты, связанные со страховкой товара

Зэк.п – экспортная пошлина

Зимп.п. – импортная пошлина

$$\text{Зтр} = L * \text{Ризд} * T, \text{ где}$$

L – расстояние доставки в км., которое оплачивает продавец

Ризд – масса товара в тоннах

T – стоимость перевозки одной тонны/км

4. Покупатель определяет предварительную цену товара, по которой он может купить товар при минимальной прибыли. Это будет верхним пределом контрактной цены:

$$\text{Цв.п.} = \text{Цmax.пр.} - \text{Пmin} - \text{Зтр} - \text{Зстр} - \text{Зэк.п} - \text{Зимп.п.}, \text{ где}$$

Цв.п. – верхний предел контрактной цены

Цmax.пр. – максимальная продажная цена товара в стране импортера

Пmin – минимальная прибыль покупателя (в пределах 10 %)

5. Имея предварительные расчеты по нижнему пределу контрактной цены Цн.п. и верхнему пределу контрактной цены Цв.п., стороны окончательно договариваются о цене товара, что и записывается в контракт Цк.

$$\text{Цн.п.} < \text{Цк} < \text{Цв.п.}$$

6. Определение прибыли от проведенной сделки и подписания контракта.

6.1. Прибыль продавца от единицы товара рассчитывается по формуле:

$$\text{Ппр} = \text{Цк} - \text{Зтр} - \text{Зстр} - \text{Зэк.п} - \text{Зимп.п.} - C, \text{ где}$$

C – себестоимость товара,

$$C = \text{Цр} - \text{Пфак}$$

6.2. Общая прибыль от всего контракта определяется по формуле:

$$\text{Ппр.общ} = \text{Ппр} * N, \text{ где}$$

N – партия продаваемого товара, шт
 Ппр – прибыль покупателя от единицы товара

6.3. Определение общих затрат покупателя ведется по формуле:

$$\text{Зобщ} = \text{Цк} + \text{Зтр} + \text{Зстр} + \text{Зэк.п.} + \text{Зим.п.}$$

6.4. Определение прибыли покупателя от единицы товара ведется по формуле:

$$\text{Ппок } i = \text{Цтах пр} - \text{Зобщ}, \text{ где}$$

Цтах пр – максимальная цена, по которой предполагается продать товар импортером

Зобщ – общие затраты покупателя на единицу товара

6.5. Общая прибыль покупателя от всего контракта определяется по формуле:

$$\text{Ппок} = \text{Ппок } i * N, \text{ где}$$

N – партия покупаемого товара, шт

7. Обсуждение и составление разделов контракта.

7.1 “Преамбула”.

В этом разделе дается полное определение договаривающихся сторон, т.е. название фирм, являющихся продавцом и покупателем.

7.2 “Предмет договора”.

Дается описание товара.

7.3 “Количество товара”.

Указывается в метрических единицах (штуках, комплектах, тоннах). Продавец должен учитывать наличие квоты на данный товар и свои производственные возможности.

7.4 “Сроки поставки”.

Указываются календарные сроки поставок и их длительность.

7.5 “Базисные условия поставок”.

Договаривающиеся стороны согласовывают один из видов условий поставок: EXW, DAF, FOR/FOT, FOB, CIF и т.д. (см. таблицу условий поставок). Определяются разделение обязанностей продавца и покупателя, связанных с доставкой товара, оплата таможенных пошлин.

7.6 “Страхование”.

Указывается, кто заключает договор на страхование и с кем, риски, от которых груз должен быть застрахован (“С ответственностью за все риски”, “С ответственностью за частную аварию”, “Без ответственности за повреждения,

кроме крушения” и т.д.). В зависимости от выбранного риска будет определяться размер страхового взноса. В этом разделе записываются основные условия при форс-мажоре, по которым экспортер не несет ответственности за невыполнение контракта, а также предельные сроки форс-мажора, после чего контракт расторгается.

7.7 “Выбор валюты”.

Цена товара в контракте может быть указана в валюте продавца, покупателя или в валюте третьей страны.

7.8 “Выбор валюты платежа”.

Стороны договариваются о валюте платежа, которая не зависит от валюты, записанной в контракте.

7.9 “Условия платежа”.

Это могут быть предоплата и кредит. При предоплате можно договориться выставлять счета на инкассо или установить аккредитивную форму расчета.

7.10 “Гарантии продавца”.

Указываются методы приемки товара. Кто проверяет товар: продавец или покупатель. Ответственность в любом случае несет экспортер. Оговаривается право импортера предъявлять претензии к качеству товара и возмещению убытков. Методы возмещения убытков, замена товара, его ремонт, возврат и т.д.

7.11 “Штрафные санкции”.

Указываются штрафные санкции в виде пени, штрафов за невыполнение отдельных разделов контракта (срыв сроков поставки, качество, нарушение условий платежа). Штрафные санкции должны быть взвешенными, не носить разорительного характера. Следует оговорить предельные размеры убытков, при которых получатель имеет право расторгнуть контракт.

В международной практике получило распространение прогрессивное начисление штрафных санкций в следующих размерах: в течение первых 30 дней – по 0,05% за каждый день, в течение следующих 30 дней – по 0,08%, в дальнейшем – по 0,12% за каждый день просрочки. Предельная величина ограничивается 8%.

7.12 “Арбитражные и судебные разбирательства споров”.

Обычно стороны договариваются решать разногласия мирным путем. Однако в контракте следует записать, что, если стороны не пришли к согласию путем переговоров, то они обращаются в арбитраж, решение которого является окончательным и обжалованию не подлежит.

Справочные данные для подписания контракта купли-продажи промышленных товаров

1. Стоимость перевозки ж/д транспортом за 1 т/км – 2,5 руб.
2. Соотношение стоимости перевозок 1 т/км на различных видах транспорта:

2.1 Водный – 1

2.2 Железнодорожный – 3

2.3 Автомобильный – 4

2.4 Воздушный – 5

3. Страхование груза в зависимости от рисков от 0,5 до 4 % от стоимости груза.

4. Экспортная пошлина в России на промышленные товары – 10% от стоимости товара, указанного в контракте.

5. Импортная пошлина в России на телевизоры, холодильники, легковые машины – 25 % от стоимости товара, указанного в контракте.

6. Импортная пошлина в развитых странах на телевизоры, холодильники, легковые машины в пределах 2-7 % от стоимости товара, указанного в контракте.

7. Курсы национальных валют ряда стран на 1 января 2004 года.

1 доллар США – 30 руб.

1 евро – 35,7 руб.

1 фунт стерлингов – 53,4 руб.

8. Расстояние между некоторыми городами и портами:

Москва – Брест - 1099 км

Москва – С-Петербург - 651 км

Самара – Москва - 1100 км

Пенза – Москва 710 км

Москва – Берлин - 1895 км

Брест – Милан - 1509 км

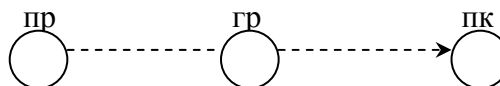
С-Петербург – Лондон - 2250 км

С-Петербург (морск. порт) – Хельсинки (морск. порт) - 320 км

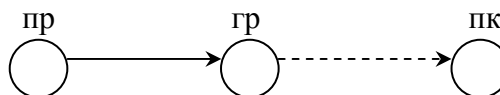
9. Некоторые виды условий поставок.

Ж/д и автомобильный транспорт

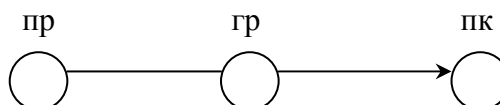
EXW
Франко-завод с завода



DAF
Франко-граница

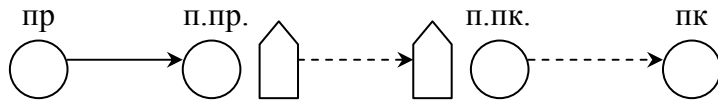


DDF
Доставка
с оплатой пошлины

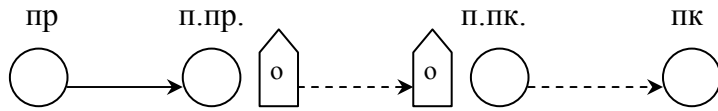


Морской транспорт

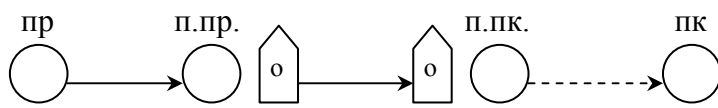
FAS
Свободен вдоль
Борта судна



FOB
Свободен
на борту судна



CIF
Страховка, фрахт
до порта выгрузки



Авиатранспорт

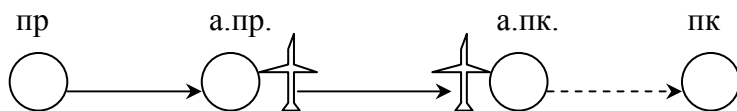
FAS
Свободен
в аэропорту



FOB
Свободен
на борту самолета



CIF
Страховка, фрахт
до порта выгрузки



10. Технические характеристики товаров, продаваемых в России и аналогичных товаров в стране покупателя.

Вариант № 1

	Автомобиль Нива (изготовлен и продается в России)	Автомобиль Suzuki (изготовлен в Японии, продается в Финляндии)
1. Рабочий объем, см.куб.	1568	1590
2. Мощность (кВт/л.с.)	59/80	59/80
3. Число мест	5	5
4. Число дверей	3	3
5. Масса, кг	1150	1000
6. Время разгона до 100 км/ч, сек	23	20
7. Максимальная скорость, км/ч	132	144
8. Бензин	А-93	А-93
9. Расход бензина (литров на 100 км)	10,5	9,6
10. Срок службы, лет	6	5
11. Цена бензина	10 руб. 80 коп	0,25 евро
12. Цена машины	200 000 руб.	10 000 евро
13. Выпуск в год, шт.	100 000	
14. Экспортная квота, %	50	
15. Прибыль, %	25	

Вариант №2

	Автомобиль ВАЗ-2109 (изготовлен и продается в России)	Автомобиль Fiat-UNO (изготовлен в Италии, продается в Германии)
1. Рабочий объем, см.куб.	1499	1372
2. Мощность (кВт/л.с.)	54/70	54/70
3. Число мест	5	5
4. Число дверей	5	5
5. Масса, кг	960	920
6. Время разгона до 100 км/ч, сек	15	12
7. Максимальная скорость, км/ч	150	165
8. Бензин	А-93	А-93
9. Расход бензина (литров на 100 км)	6,0	7,0
10. Срок службы, лет	7	6
11. Цена бензина	10,80 руб.	0,32 евро
12. Цена машины	160 000 руб.	8800 евро
13. Выпуск в год, шт.	300 000	
14. Экспортная квота, %	30	
15. Прибыль, %	20	

Вариант №3

	Холодильник “Атлант МХМ- 2712” (производство в Белоруссии, продажа в России)	Холодильник “Stinol” (производство и продажа в Италии)
1. Общий внутренний объем, см. куб.	280	288
2. Объем морозильной камеры, см. куб.	45	100
3. Объем холодильной камеры, см. куб.	235	188
4. Суточный расход электроэнергии, кВт	1,2	1,1
5. Масса, кг	67	66
6. Стоимость электроэнергии за кВт-ч	1 руб.	0,03 евро
7. Срок службы, лет	9	10
8. Цена	10 000 руб.	450 евро
9. Выпуск в год, шт	200 000	100 000
10. Экспортная квота, %	50	50
11. Прибыль, %	30	25

Вариант №4

	Телевизор “Рубин 61ГЦ- 312Д” (производство и продажа в России)	Телевизор “Panasonic 21EIR” (производство в Японии, продажа в Англии)
1. Размер экрана по диагонали, см.	61	61
2. Чувствительность канала изображения (мкВ): в метровом диапазоне в дециметровом диапазоне	40 70	60 90
3. Номинальная выходная мощность канала звукового изображения (Вт)	2,5	3
4. Номинальное напряжение, В	220	220
5. Потребляемая мощность, В	80	139
6. Габариты, см.: высота ширина глубина	502 745 538	509 606 538
7. Масса, кг.	36	29,5
8. Число каналов, шт.: в метровом диапазоне в дециметровом диапазоне	12 21-60	12 21-60
9. Срок службы, лет	8	10
10. Цена	5500 руб.	210 ф. стерлингов
11. Стоимость электроэнергии, за кВт*ч	1 руб	0,03 ф. стерлингов
12. Выпуск, шт.	100 000	
13. Экспортная квота, %	20	
14. Прибыль, %	30	

ЛИТЕРАТУРА

1. Грачев Ю.Н. “Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций”, М., Бизнес-школа, 2001 г.
2. Ноздрачева Р.Б., Синецкий Б.И. “Организация и управление внешнеэкономической деятельностью. Модульная программа”, М., ИНФРА-М, 1999 г.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия (Под ред. Стравского Л.Е.), М., ЮНИТИ, 1999 г.
4. Основы внешнеэкономических знаний (Под ред. Фоминского И.П.), М., Междунар. отношения, 1994 г.
5. Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник (Под ред. Долгова С.И., Васильева В.В. и др.), М., Высшая школа, 1990г.