

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:*

<https://stuservis.ru/kurosovaya-rabota/361749>

**Тип работы:** Курсовая работа

**Предмет:** Право

ВВЕДЕНИЕ 3

Глава I. ТЕОРИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ КОНТРАКТНЫЕ ЦЕНЫ 5

1.1. Контрактные цены: виды, основные методы и этапы формирования 5

1.2. Мировые цены как основа формирования внешнеторговых контрактных цен 12

1.3. Мировая цена и виды контрактных цен 15

Глава II. МЕТОДЫ РАСЧЕТА КОНТРАКТНЫХ ЦЕН 20

2.1. Расчет цены по методу «средние издержки плюс прибыль» 20

2.2. Расчет цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли 20

2.3. Установление цены на основе ощущаемой ценности товара 22

Глава 3. Пути повышения эффективности внешнеторговых сделок посредством заключения оптимальной контрактной цены 24

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 28

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 29

Выбор темы курсовой работы обусловлен ее актуальностью в условиях рынка, где важное место среди различных рычагов хозяйственного механизма экономической политики предприятия принадлежит ценам и ценообразованию, которые отражают все аспекты его хозяйственной деятельности. Цены оказывают непосредственное влияние на производство, распределение, обмен и потребление.

В рыночной экономике цены выступают как связующее звено между производителями и потребителями и как механизм, обеспечивающий равновесие между спросом и предложением.

Все коммерческие и многие некоммерческие организации сталкиваются с проблемой установления цен на свои товары и услуги. Цены могут принимать различные формы.

Как устанавливаются цены? Исторически сложилось так, что цены устанавливаются путем переговоров между покупателями и продавцами. Обычно продавец запрашивает цену выше своих ожиданий, а покупатель - ниже своих ожиданий. После переговоров в конечном итоге устанавливается взаимоприемлемая цена.

Установление единой цены для всех покупателей - относительно новая идея, впервые получившая распространение с появлением крупномасштабной розничной торговли в конце XIX века.

Исторически сложилось так, что цена всегда была основным фактором, определяющим выбор покупателя. Это по-прежнему характерно для бедных слоев населения в более бедных странах в отношении таких товаров, как потребительские товары. Однако в последние десятилетия на потребительский выбор стали оказывать относительно большее влияние другие факторы, помимо цены, такие как стимулирование сбыта, распределение продукции и обслуживание покупателей.

В основе рыночной экономики лежат независимые и экономически самостоятельные производители, для которых цены являются решающим фактором, определяющим результат их производственной и финансовой деятельности. Правильно выбранная стратегия ценообразования, грамотная тактика ценообразования и экономически обоснованные методы ценообразования являются основой успешной деятельности любого предприятия, независимо от его структуры собственности.

Основной целью курса является изучение концептуальных и методологических аспектов анализа и расчета контрактных цен.

В соответствии с этой целью основными задачами исследования являются:

- Изучить основные методы расчета и этапы формирования контрактной цены;
- Проанализировать мировые цены и виды, составляющие основу формирования контрактной цены во внешней торговле
- Проанализировать пути повышения эффективности внешнеторговых сделок посредством заключения оптимальной контрактной цены.

Объект исследования - ценообразование.

Предметом курсовой работы является контрактные цены.

Статистическая и эмпирическая база курса основана на информации из периодических изданий. Цифры взяты из официальных источников в периодических изданиях и в Интернете.

## Глава I. ТЕОРИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ КОНТРАКТНЫЕ ЦЕНЫ

### 1.1. Контрактные цены: виды, основные методы и этапы формирования

Цены импортных/экспортных контрактов всегда указываются на основе базисных условий поставки (например, FOB, FSA, CFR, CIF, DAS, DAF и т.д.). Здесь указываются дополнительные расходы (доставка, страхование, фрахт), включенные в цену, начиная с расходов на хранение на складе экспортера, транспортировку в порт, хранение товара в порту, доставку в порт импортера, хранение за рубежом и, наконец, доставку импортеру. Сюда также входят побочные расходы, такие как страхование, расходы на погрузку и разгрузку и расходы на таможенную очистку.

В зависимости от условий поставки все эти расходы распределяются между покупателем и продавцом, и только та часть, которую покрывает продавец, включается в цену. Поэтому, чем меньше дополнительные расходы продавца, тем ниже цена. Тип цены, используемой во внешнеторговых контрактах, также обязательно определяется и зависит от метода, используемого для ее определения.

Существует пять основных типов контрактных цен

Твердая фиксированная цена - устанавливается в момент подписания контракта и не изменяется до его заключения. Эта цена используется, когда период действия контракта короткий и в течение этого периода не ожидается значительных колебаний цен. Для продавца эта цена полезна, когда ценовая тенденция на рынке направлена вниз.

Твердая фиксированная цена с возможностью последующей корректировки- как и в первом случае, цена фиксируется в контракте, но добавляются условия для внесения корректировок, например, если рыночная цена увеличится или уменьшится более чем на 5% на момент подписания контракта.

Цена с последующей фиксацией- в контракте указываются принципы определения цены, источник ценовой информации, который будет использоваться, и дата, на которую цена будет зафиксирована. Эта цена используется, когда на рынке на момент подписания контракта ожидается сильный рост цен, который трудно спрогнозировать заранее с приемлемой точностью. Этот метод определения контрактных цен также полезен для долгосрочных контрактов с регулярными поставками в течение нескольких лет. Например, при сделках с цветными металлами цена в этом случае может быть определена на основе обменного курса, соответствующего дате поставки следующей партии.

Скользящая цена- это цена, согласованная в контракте и рассчитанная по формуле, состоящей из двух частей. Первая часть формулы - базовая цена, которая аналогична фиксированной цене. Вторая часть, базовая, имеет структуру ресурсной модели и отражает доленое соотношение основных производственных затрат на товар. В этом уравнении важно учесть затраты, которые могут существенно измениться в течение срока действия контракта. Использование переменных цен характерно для контрактов на сложные и уникальные товары с длительным производственным циклом, такие как промышленные товары. Этот тип цены также широко используется в строительных контрактах. Формула для расчета плавающей цены обычно выглядит следующим образом.

$$P_i = PQ (A + B + C), 1.1$$

где  $P_i$  — расчетная цена товара;

$PQ$  — базисная цена;

$A$  — доля в цене затрат на материалы;

$B$  — доля в цене затрат на оплату труда;

$C$  — неизменяемая часть цены (сумма  $A$ ,  $B$  и  $C$  должна равняться 1).

При использовании скольльзящих цен следует обратить особое внимание на следующие моменты:

При структуре затрат, состоящей из ставок  $A$ ,  $B$  и  $C$ , в интересах импортера увеличить фиксированную часть  $B$ , а в интересах экспортера - уменьшить фиксированную часть  $C$ , в зависимости от общей тенденции роста цен на материалы и рабочую силу на мировых товарных рынках. В некоторых случаях распределенные затраты на оплату труда незначительны. Например, в аккумуляторной промышленности, поскольку единственным существенным изменением производственных затрат является стоимость цветных металлов, таких как свинец, цинк, никель и кадмий, в зависимости от типа батареи, в формуле остаются только  $A$  и  $C$ ;

При выборе скольльзящих периодов учитывается временной интервал, в течение которого подрядчик несет большую часть соответствующих затрат. Например, производственный цикл в судостроении

характеризуется начальным подготовительным периодом, когда поставки материалов интенсивны, а занятость рабочей силы еще мала. Поэтому начало периода проскальзывания для цен на материалы может быть определено гораздо раньше, чем для затрат на рабочую силу;

Для достижения более низких пороговых цен импортеры заинтересованы в более низких базовых ценах РQ и более высоких базовых ценах на материалы и базовых ставках заработной платы;

Как указано в контракте, важно выбрать регулярный статистический справочник в качестве источника информации об эталонных ценах и заработной плате. Приоритет отдается официальной статистике.

Практическое использование таких контрактных цен требует знания ценовых индикаторов, характерных для различных товарных рынков мира, и источников информации, используемых для их получения. В совокупности ценовые показатели и источники информации о них называются информационным обеспечением цен. Создание информационного обеспечения путем сбора и систематического хранения данных о ценах, качестве и условиях поставки является важным подготовительным этапом расчета цен. Систематизация этой работы является решающим условием

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020)
2. Федеральный закон "О таможенном регулировании в Российской Федерации" от 27.11.2010 N 311-ФЗ (последняя редакция)
3. Федеральный закон "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" от 08.12.2003 N 164-ФЗ (последняя редакция)
4. Закон РФ "О таможенном тарифе" от 21.05.1993 N 5003-1 (последняя редакция)
5. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 28.09.2018) О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года> (вместе с "Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года")
6. Постановление Правительства РФ от 01.11.2008 N 803 (ред. от 02.12.2015) "Об утверждении Правил предоставления государственных гарантий Российской Федерации в иностранной валюте для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции (товаров, работ, услуг)"
7. Смоленский, М. Б., Конституция Российской Федерации (с комментариями для школьников и студентов). С новыми поправками от 2020 года : нормативная литература / М. Б. Смоленский, М. В. Алексеева. — Москва : КноРус, 2021. — 269 с. — ISBN 978-5-406-08189-1. — URL: <https://book.ru/book/940083> (дата обращения: 22.05.2023). — Текст : электронный.
8. Чернявский, А. Г., Комментарий к Конституции Российской Федерации. Новая редакция (постатейный) : нормативная литература / А. Г. Чернявский. — Москва : КноРус, 2021. — 442 с. — ISBN 978-5-406-08544-8. — URL: <https://book.ru/book/940156> (дата обращения: 22.05.2023). — Текст : электронный.
9. Рыбина, М. Н., Мировая экономика и международные экономические отношения : учебное пособие / М. Н. Рыбина, В. О. Исаенко. — Москва : КноРус, 2023. — 182 с. — ISBN 978-5-406-10750-8. — URL: <https://book.ru/book/946354> (дата обращения: 22.05.2023). — Текст : электронный.
10. Зубенко, В. А., Мировая экономика и международные экономические отношения. : учебник / В. А. Зубенко, ; под ред. В. В. Зубенко. — Москва : КноРус, 2023. — 317 с. — ISBN 978-5-406-10636-5. — URL: <https://book.ru/book/945961> (дата обращения: 22.05.2023). — Текст : электронный

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:*

<https://stuservis.ru/kurovaya-rabota/361749>