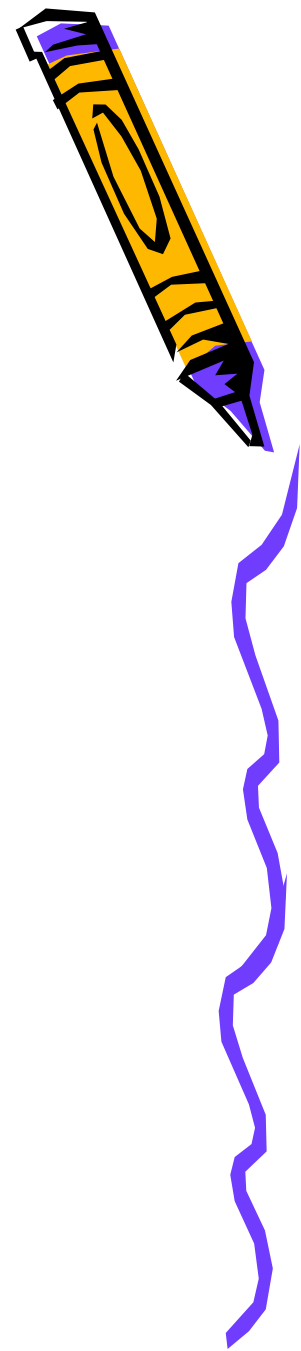


Ценовая работа и ценовая политика компании



Основные разделы и темы лекций

Раздел 1. Формулировка условия о цене в международном контракте купли-продажи товаров

Тема 1.1 Понятие цены и суммы контракта.

Тема 1.2 Влияние отдельных условий контракта на уровень цены в контракте.

Тема 1.3 Способы фиксации цены в контракте.

Раздел 2. Ценовая работа в компании

Тема 2.1 Основные этапы ценовой работы по определению цены международного контракта купли-продажи товаров в ходе подготовки сделки.

Тема 2.2 Понятие мировой цены. Классификация цен по способам получения информации о них. Источники информации о ценах. Анализ доступной ценовой информации на сайтах ведущих компаний и международных организаций.

Тема 2.3 Операция приведения цены контракта. Обоснование цены по экспорту и импорту. Расчет эффективности предполагаемой сделки.

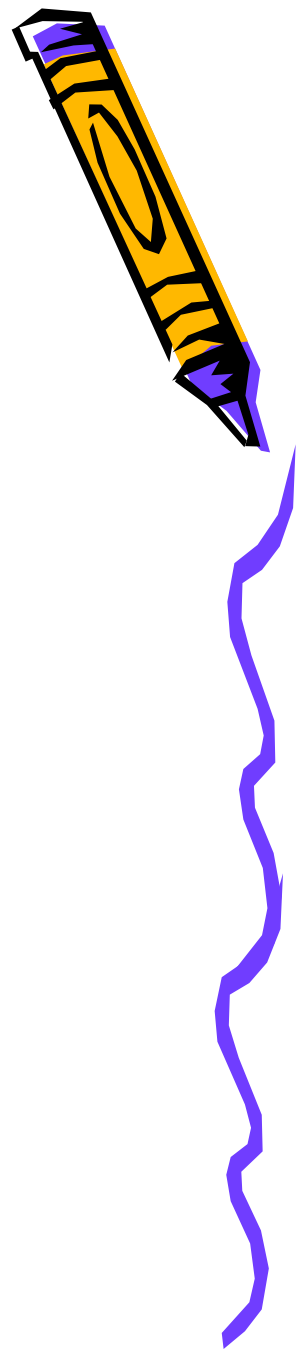
Раздел 3. Разработка ценовой политики компании на внешних рынках. Управление ценовыми рисками.

Тема 3.1 Принятие управленческих решений на основе экономического анализа и использования цены как коммерческого инструмента для достижения целей компании.

Тема 3.2 Хеджирование как способ управления ценовыми рисками.

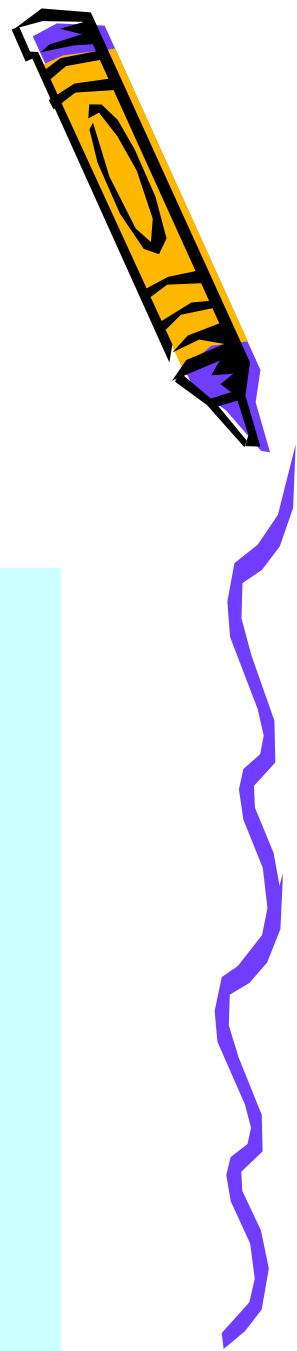
Понятие цены и суммы контракта - определения

Цена - существенное
условие контракта?

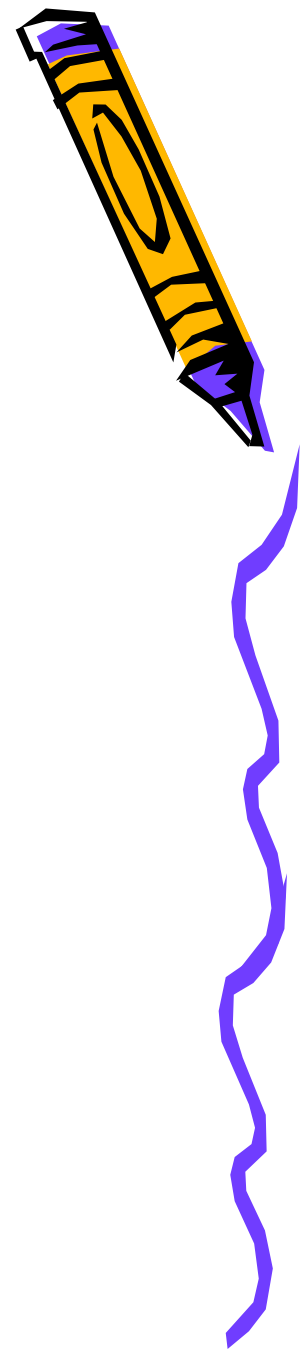


При согласовании цены в **контракте** международной купли-продажи оговариваются:

- Единица измерения цены
- Базис цены
- Валюта цены
- Способ фиксации цены
- Непосредственно **сам уровень цены**, который должен быть **обоснован**



Единица измерения цены



Базис цены определяет уровень цены в контракте



- **Базис цены** устанавливает, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы **в цену товара**
- В мировой коммерческой практике базис цены определяется на условиях документа Международной торговой палаты - **Incoterms** (International commercial terms)







ИНКОТЕРМС 2020

не претерпел существенных
изменений по сравнению с
ИНКОТЕРМС 2010

Ни один термин не был удален и ни
один термин не был добавлен, но
одно из условий поставок было
переименовано!

Термин DAT переименован в условие
поставки DPU



Уровень цены и способы ее
формирования по отдельным
группам товаров



Способы формирования контрактной цены на поставку сырьевых товаров и готовой продукции



- Сырьевые товары - использование справочных цен и биржевых котировок
- Цены на машины и оборудование могут устанавливаться способом расчета
- Уровень цен на стандартную (готовую), в т.ч. машинотехническую продукцию отражается в прейскурантах изготовителей (экспортеров)
- Каталоги???



Способы фиксации цены в контракте

Твердые фиксированные цены - **fixed price**
(с возможностью последующей корректировки)

Подвижные цены -
flexible price

Цены с последующей
Фиксацией - **price to be
fixed**

Скользящие цены - **sliding
price**

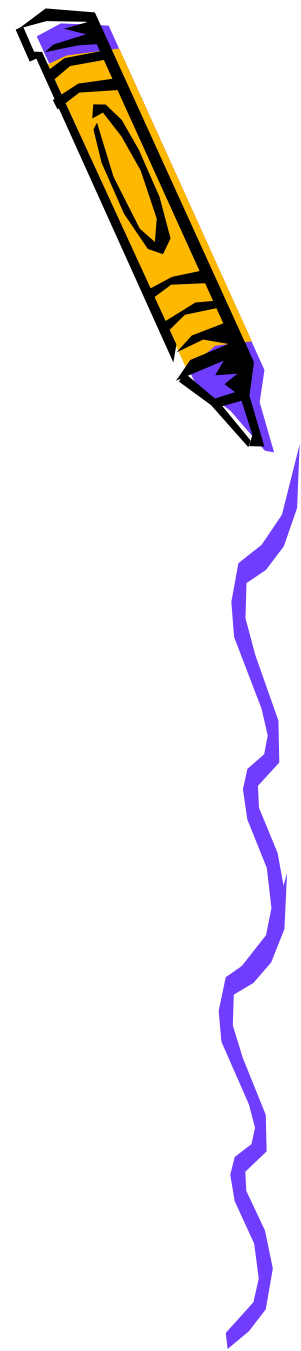
Цена контракта должна
быть обоснована!!!



Обоснование цены заключается в сопоставлении контрактной цены с конкурентной (рыночной, мировой) ценой, характерной для использования ведущими продавцами и покупателями в текущий момент на ведущем товарном рынке



Раздел 2. Ценовая работа в компании



Механизм формирования и обоснования контрактной цены

1 этап. Выбор базисной мировой
цены

для конкретного товарного рынка

2 этап. Приведение базисной мировой
цены к условиям конкретной сделки

Корректировка мировой цены в соответствии с условиями сделки

В ходе осуществления
первого этапа необходимо
выявить **базисную мировую**
цену и для этого изучить
основные источники сведений
о мировых ценах

Современному рынку присуща

множественность цен:

наличие нескольких рядов цен на
один и тот же товар на
различных рынках



На фоне множественности цен на один и тот же товар важным является вопрос выбора ориентира для конкретной сделки, или мировой базисной цены

Необходимо определить цену:

- на **конкретный товар**
- **в регионе**, где будет осуществляться сделка
- и на тот период времени, когда ее планируется совершить



Специфические факторы, влияющие на ценообразование

- Качественные характеристики товара
- Базисные условия поставки
- Объем партии
- Сроки поставки и условия платежа
- Упаковка
- Характер взаимоотношений между продавцом и покупателем