

Международная коммерческая деятельность

080301 «Коммерция (торговое дело)»

Институт международного бизнеса и экономики

Царева В.Д., профессор кафедры маркетинга и коммерции

Ценообразование в международной коммерческой деятельности

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ:

Цель: научить студентов определять цену товара или услуги в рамках конкретной международной сделки в зависимости от рынков сбыта и условий поставки.

Задачи:

- показать особенности международного ценообразования;
- охарактеризовать способы ценообразования на рынках с различным уровнем конкуренции;
- исследовать влияние базисных условий поставки на уровень цен отдельных сделок;
- дать представление о базовых ценах и источниках их определения;
- научить определять цены разными методами и дать представление о том, какие методы используются при оценке различных групп товаров;
- показать разнообразие цен, используемых в международных сделках

Ключевые понятия:

Цена международной сделки - это денежная сумма, которую намерен получить экспортер, предлагая товар или услугу иностранному покупателю, и которую готов заплатить за данный товар или услугу зарубежный покупатель

Мировые цены - цены крупных экспортно-импортных сделок, заключаемых на мировых товарных рынках, в основных центрах мировой торговли.

Контрактная цена — это количество денежных единиц, которое должен заплатить покупатель продавцу в той или другой валюте за весь товар или единицу товара, поставленные продавцом на базисных условиях в указанный в контракте географический пункт.

Базис цены устанавливается в зависимости от того, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в его цену. Обычно для этого применяется соответствующие базисные условия поставки с указанием названия пункта сдачи товара.

Понятие « цена международной сделки»:

- **Цена международной сделки** - это денежная сумма, которую намерен получить экспортер, предлагая товар или услугу иностранному покупателю, и которую готов заплатить за данный товар или услугу зарубежный покупатель. Совпадение двух указанных требований зависит от многих условий, получивших название «ценообразующих факторов».

Основные группы ценообразующих факторов:

Группы

Политические
факторы

Социальные
факторы

Экономические
факторы

Совокупность экономических факторов:

Экономические факторы

Общеэкономические

Конкретно экономические

Специфические

Специальные

Общэкономические факторы:



Конкретно экономические факторы:

Факторы

издержки

прибыль

налоги и сборы

предложение и спрос на товар или услугу с учетом взаимозаменяемости

качество, надежность, внешний вид, престижность

Специфические факторы:

- *сезонность;*
- *эксплуатационные расходы;*
- *комплектность;*
- *гарантии и условия сервиса.*

Действуют только в отношении определенных товаров и услуг

Специальные факторы:

Факторы

Государственное
регулирование

Условия
расчета

Валюта
платежа

Особенности расчета международных цен:

Особенности

**Базой для расчета
служат
мировые цены**

**Валютой расчета
является свободно
конвертируемая
валюта**

Понятие «мировая цена»:

Под **мировыми ценами** понимаются цены крупных экспортно-импортных сделок, заключаемых на мировых товарных рынках, в основных центрах мировой торговли.

Понятие «**мировой товарный рынок**» означает совокупность устойчивых, повторяющихся операций по купле-продаже данных товаров и услуг, организационных в форме международных биржевых сделок и аукционной торговли, или выражающихся в систематических экспортно-импортных сделках крупных фирм-поставщиков и покупателей.

Разновидности международных цен:



Типы мировых рынков:

- *рынок совершенной (чистой) конкуренции;*
- *рынок чистой монополии;*
- *рынок монополистической конкуренции;*
- *рынок конкуренции немногих поставщиков олигополия.*

Ценообразование на рынке «ОЛИГОПОЛИИ»:

- Любое крупное решение, принимаемое экспортером, в том числе и установление цены, требует взвешивания вероятной реакции конкурентов.
- В ходе специальных переговоров достигаются соглашения о фиксировании цен, о разделе рынков сбыта, об объемах производства.
- Ценообразование ориентировано на максимизацию прибыли.
- Чем выше степень монополизации, тем выше уровень монопольных цен и тем меньше их колебания

Способы определения внешнеторговых цен:



Виды международных цен:

Виды цен

Статистические
внешнеторговые цены

Цены аукционов

Биржевые цены

Справочные цены

Контрактные цены

Понятие «контрактная цена»:

Контрактная цена — это количество денежных единиц, которое должен заплатить покупатель продавцу в той или другой валюте за весь товар или единицу товара, доставленные продавцом на базисных условиях в указанный в контракте географический пункт.

Контрактная цена **действительна на весь период действия контракта**, если ее не подвергли пересмотру в ходе выполнения поставок.

Контрактные цены нигде **не публикуются**, ибо они представляют коммерческую тайну.

Способы установления контрактной цены:

- за определенную **количественную единицу** или за определенное количество единиц;
- за **весовую единицу**, исходя из базисного содержания вещества в товаре;
- за весовую единицу в зависимости от колебания наружного веса, содержания посторонних примесей и влажности;
- за **единицу сделки**, минимальное количество товара, необходимое и достаточное для совершения сделки

Особенности контрактной цены:

- **Базис цены** устанавливается в зависимости от того, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в его цену. Обычно для этого применяется соответствующие базисные условия поставки с указанием названия пункта сдачи товара.
- Цена в контракте может быть выражена в **валюте** страны-экспортера, страны-импортера или третьей страны. При выборе валюты на массовые товары большое значение имеют торговые обычаи, существующие в торговле этими товарами.
- **Уровень цены** определяется в соответствии с мировыми ценами на тот или иной товар

Способы фиксации контрактной цены:



Скидки в контрактной цене:

- **Общая (простая)** скидка предоставляется с прейскурантной, или со справочной, цены товара. Она обычно составляет 20-30%, а в некоторых случаях 30-40%.
- Скидка при покупке товара за наличный расчет (**сконто**), равная 2-3%, предоставляется тогда, когда справочная цена предусматривает краткосрочный кредит, а покупатель согласен заплатить наличными.
- Скидка за оборот (**бонусная**). В контракте устанавливаются шкала скидок в зависимости от достигнутого оборота в течение определенного срока (обычно года), а также порядок выплаты сумм на основе этих скидок.
- Скидка за количество или серийность (**прогрессивная**) предоставляется при условии покупки заранее определенного увеличивающегося количества товара.

Продолжение слайда:

- **Дилерские** скидки предоставляются производителями своим постоянным представителям или посредникам по сбыту. Они применяются при продаже автомобилей, тракторов и некоторых видов стандартного оборудования и составляют в среднем 15—20% от розничной цены.
- **Специальные** скидки — на пробные партии и заказы.
- **Экспортные** скидки предоставляются продавцами при продаже товаров иностранным покупателям сверх действующих скидок для покупателей внутреннего рынка.
- **Сезонные** скидки — за покупку товара вне сезона. Например, по сельскохозяйственным удобрениям они составляют около 15%.
- **Скрытые** скидки предоставляются в виде скидок на фрахт, льготных или беспроцентных кредитов, путем оказания бесплатных услуг.