

# ***КОНТРАКТНЫЕ ЦЕНЫ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ***



## **Цель лекционного занятия:**

- определять уровень контрактной цены для:
- расчета таможенной стоимости товаров;
  - расчета минимальной внутренней цены на импортируемый товар и максимальной экспортной цены;
  - анализа эффективности внешнеторговых сделок.

1. Контрактная цена. Методы фиксации цен во внешнеторговых контрактах.
2. Особенности формирования контрактных цен на экспортные и импортные товары.
3. Порядок формирования внутренних цен на импортируемые товары. Порядок формирования цен на экспортируемые товары.
4. Анализ эффективности внешнеторговых сделок.

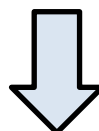
**Контрактная цена** – цена единицы товара определенного качества, указанная в контракте.

**МИРОВЫЕ ЦЕНЫ**

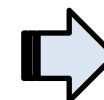
**НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ**



**КОНТРАКТНЫЕ ЦЕНЫ**



**ТАМОЖЕННАЯ СТОИМОСТЬ**  
(I МЕТОД)



**ТАМОЖЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ**

Венская конвенция о  
 договорах  
 международной купли  
 продажи товаров, 1980

КОНТРАКТ № _____ CONTRACT № _____	
Moscow _____ « _____ », 200__  Director _____, acting on the basis of Charter on behalf of ООО " _____ ", referred to hereinafter as "Buyer", on the one hand, and _____ President, acting on the basis of Charter on behalf of " _____ ", referred to hereinafter as "Seller", on the other hand, have concluded the following Agreement:	Москва _____ « _____ » 200__ года  ООО « _____ », именуемое в дальнейшем "Покупатель", в лице директора _____, действующего на основании Устава, с одной стороны и компания " _____ ", именуемое в дальнейшем "Продавец", в лице президента _____, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий <b>Контракт</b> о нижеследующем:
<b>1. Subject of agreement</b> 1.1. The Seller undertakes to sell, and the Buyer to accept and pay for the order quantity of motorcycles and scooters, referred to hereinafter as "Goods" for a foreign currency abroad and their import on customs territory of the Russian Federation for the further realization in the market of the Russian Federation after end of customs registration. 1.2. The terms for delivery of the Goods are – CFR-Vostochny (Incoterms-2000). 1.3. The order quantity, quality standard and price of the Goods, and the total value of the agreement, are specified in Appendixes for each delivery which are an integral part of this Agreement.	<b>1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА</b> 1.1. Предметом настоящего Контракта является покупка Покупателем у Продавца мопедов и мотоциклов (далее Товар) за иностранную валюту за рубежом и их ввоз на таможенную территорию Российской Федерации для дальнейшей реализации на рынке РФ после завершения таможенного оформления. 1.2. Условия поставки – CFR-Восточный (Инкотермс-2000) 1.3. Продавец согласен продавать, а Покупатель принять и оплатить, в течение срока действия Контракта товар в ассортименте, количестве и по ценам, определяемыми дополнительно в приложениях для каждой поставки, в пределах суммы контракта.
<b>2. Price and AMMOUNT of CONTRACT</b>  2.1. The Prices under the present contract are specified by the Seller in US dollars. 2.2. The Prices under the present contract are established in US dollars, on conditions CFR-Vostochny, including cost of packing and loading in the container. 2.3 The inventory of Goods, their quantity and the prices are defined by the Seller and the Buyer for each delivery in addition within the limits of the sum of the contract, and made out in Appendixes being by an integral part of the present contract. 2.4 The prices for paid, but not received Goods cannot be changed. 2.5 The Seller undertakes to notify the Buyer about any changes of the Good's prices in written form in ___ days prior to introduction of the new prices in action. The Buyer undertakes within ___ days from the date of reception of the notice or change of the prices informs the Seller on the consent or refusal to receive the Goods under the new prices. 2.6 The total sum of the Contract makes _____ US dollars.	<b>2. ЦЕНА И СУММА КОНТРАКТА .</b>  2.1. Цены по настоящему Контракту указываются Продавцом в долларах США. 2.2. Цены по настоящему Контракту установлены в долларах США, на условиях CFR Восточный, включая стоимость упаковки и погрузки в контейнер. 2.3. Перечень товаров, их количество и цены определяются Продавцом и Покупателем для каждой поставки дополнительно в пределах суммы контракта, и оформляются в приложениях являющихся неотъемлемой частью настоящего контракта. 2.4. На оплаченный, но не полученный Товар цены изменяться не могут. 2.5. Об изменении цен на поставляемый Товар Продавец уведомляет Покупателя в письменном виде за ___ дней до введения новых цен в действие. Покупатель в течение ___ дней со дня получения уведомления об изменении цен извещает Продавца о своем согласии или отказе получать Товар по новым ценам. 2.6. Общая сумма Контракта составляет _____ долларов США
<b>3. Terms of payment</b>  3.1. The Buyer effects the payment under the present Agreement within ___ days following from completion of the signing of each Appendix to this Agreement. The Payment shall be in USD in the form of a ___ % advance payment by bank transfer to the account of the Seller, details of which are specified in the Appendix to this Agreement. 3.2. If within ___ days after the receipt of payment of the amount under the present Agreement from the Buyer, the Seller has not delivered the Goods in accordance with the Terms of Delivery, the Seller undertakes to refund that proportionate part of the Goods which has not been delivered to the Seller within ___ days of the expiry of the ___ period, and the Seller will	<b>3. Условия оплаты</b>  3.1. Оплата по настоящему Контракту осуществляется: в течение ___ дней с даты согласования каждого Приложения к настоящему Контракту и принятия Заявки к исполнению, в долларах США, в форме ___ % предоплаты банковским переводом на счет Продавца, указанный в Контракте. 3.2. Если до истечения ___ дней с момента отправки средств с/с Покупателя Продавец не отгрузил Товар в полном объеме, согласно условиям поставки, то Продавец обязуется возместить стоимость недопоставленного Товара за ___ дней до истечения ___ дневного срока. Продавец не принимает на себя никакие другие штрафы

## 2. Цена и сумма контракта

2.1 Общая сумма настоящего контракта составит

50 000 \$ (пятьдесят тысяч), включая:

- цену за оборудование;
- цену за услуги.

и понимается CFR Восточный (Россия), включая стоимость тары, упаковки, маркировки.

2.2 Цена по каждой контрактной позиции оборудования указана в Приложении 1.

2.3 Данная цена контракта посчитана, принимая во внимание скидку, равную 60%, и данную Продавцу, как эксклюзивному дистрибьютору.

2.4 Данные цены остаются твердыми на весь срок действия контракта.



## Виды контрактных цен по способу фиксации:

1. **Твердая цена** устанавливается на дату подписания контракта и не подлежит изменению.
2. **Подвижная цена.** Цена фиксируется при заключении контракта, однако, оговариваются условия ее корректировки (например, если цены на рынке в период исполнения контракта повысятся или понизятся более чем на 5%)
3. **Цена с последующей фиксацией.** В контракте устанавливается принцип определения цен, а также используемые источники ценовой информации и дата, на которую цены фиксируются.
4. **Скользкая цена** – цена, которая рассчитывается по принятой в контракте формуле, состоящей из двух частей.

Первая часть – это базовая цена (= твердой фиксированной цене).

Вторая часть имеет структуру ресурсной модели, отражающей соотношение долей основных издержек на производство товара.

Принципиально важно учесть в формуле именно те издержки, по которым в период исполнения контракта возможны сильные изменения.

## Расчет скользящей цены

$$\underline{P_1 = P_0 / 100 (a + b \cdot M_1 / M_0 + c \cdot S_1 / S_0),}$$

где  $P_0$  — базисная цена, установленная в момент подписания контракта;  $M_1$  и  $M_0$  — цена (или цены по элементам издержек) на материалы, базисная и окончательная (расчетная);  $S_1$  и  $S_0$  — базисная и окончательная стоимость рабочей силы (возможно указание категорий рабочих и служащих);  $a$ ,  $b$  и  $c$  выражают установленное в договоре процентное соотношение отдельных элементов первоначальной базисной цены (сумма  $a$ ,  $b$  и  $c$  равна 100 %).

# Валютные условия контракта

- ✓ Валюта цены контракта;
- ✓ Валюта, в которой будут осуществляться платежи;
- ✓ Курс конвертации;
- ✓ Условия платежа (наличными, кредит)
- ✓ Форма расчетов (инкассо, банковский перевод, аккредитив)





### **3. Условия оплаты**

3.1 Все платежи по настоящему контракту осуществляются в долларах США.

3.2 Авансовый платеж в размере ста процентов (100%) общей суммы контракта перечисляется Покупателем продавцу в течение 10 дней с даты выставления Продавцом фактуры-инвойса Покупателю банковским переводом на счет Продавца.

## Контракт

### Купли-продажи хромовой руды

#### IV. Цена товара

Цена на хромовую руду, подлежащую поставке, устанавливается в размере \_\_\_\_\_ за м/тонну сухого веса на \_\_\_\_\_ % окиси хрома FOB-\_\_\_\_\_.

При поставке руды с содержанием окиси хрома выше или ниже \_\_\_\_\_ % будет применяться надбавка или скидка с базисной цены в размере \_\_\_\_\_ % за каждый процент содержания окиси хрома выше или ниже \_\_\_\_\_ % и доли процента пропорционально.


## Контракт

### Поставки сырой нефти наливом (ФОБ)

#### 3. Цена

Сырая нефть, проданная по настоящему контракту, поставляется на условиях ФОБ \_\_\_\_\_ по цене \_\_\_\_\_ долл. США за баррель при плотности \_\_\_\_\_ АПИ.

Эта цена считается установленной на \_\_\_\_\_ и в дальнейшем будет изменяться на дату отгрузки согласно абсолютному изменению публикуемой цены на баррель на аравийскую и иракскую сырую нефть плотностью 36,0—36,9 гр. АПИ \_\_\_\_\_ долл. США на \_\_\_\_\_ соответственно ФОБ Сидон или ФОБ Триполи, Ливан, публикуемой в бюллетене «Плеттс Ойлграм» в разделе «Цены на средневосточную сырую нефть» (средние из цен фирм «Эссо», «Шелл» и «Мобил Оверсиз»), при условии, однако, что повышение или понижение цены принимается сторонами лишь в пределах \_\_\_\_\_ % от базисной цены \_\_\_\_\_ долл. США. В случае если публикуемые цены на аравийскую и иракскую сырую нефть ФОБ Сидон или ФОБ Триполи, Ливан не будут одинаковыми, то принимается среднее из этих двух публикуемых цен. Если названные публикуемые цены будут выше или ниже указанных пределов, то по требованию любой стороны установленная в настоящем контракте базисная цена должна быть сторонами пересмотрена.

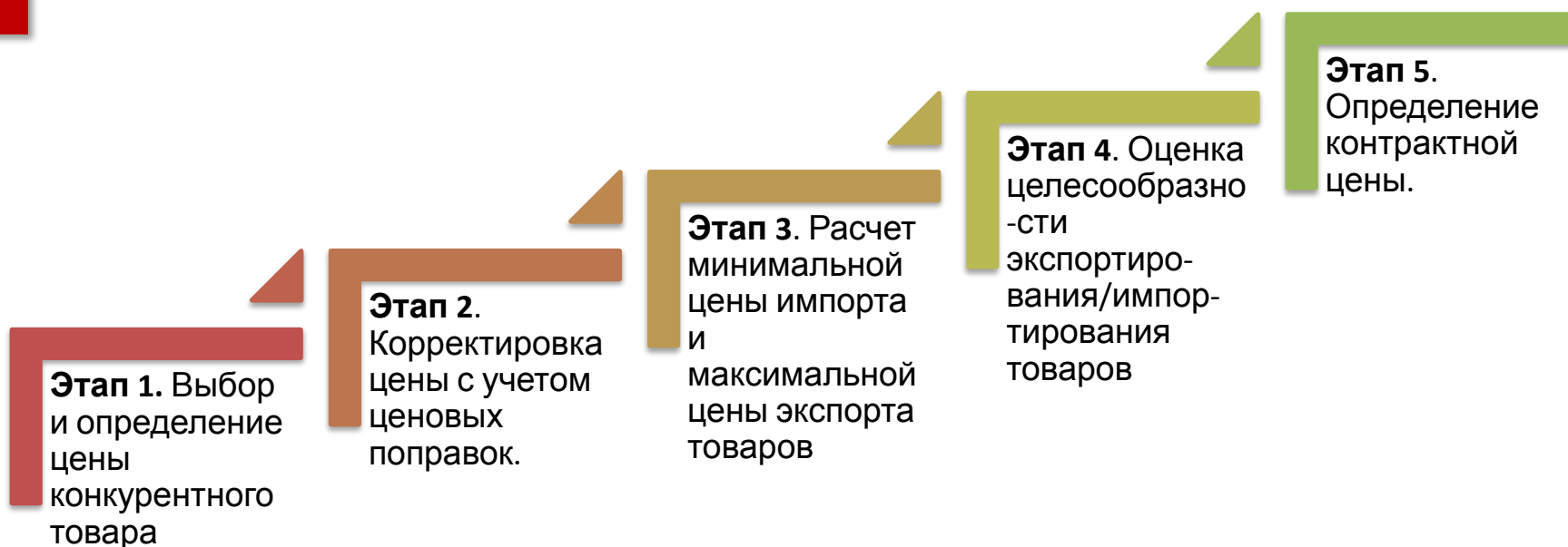


---

# Порядок установления контрактной цены

---

# Процесс установления контрактной цены содержит ряд этапов:

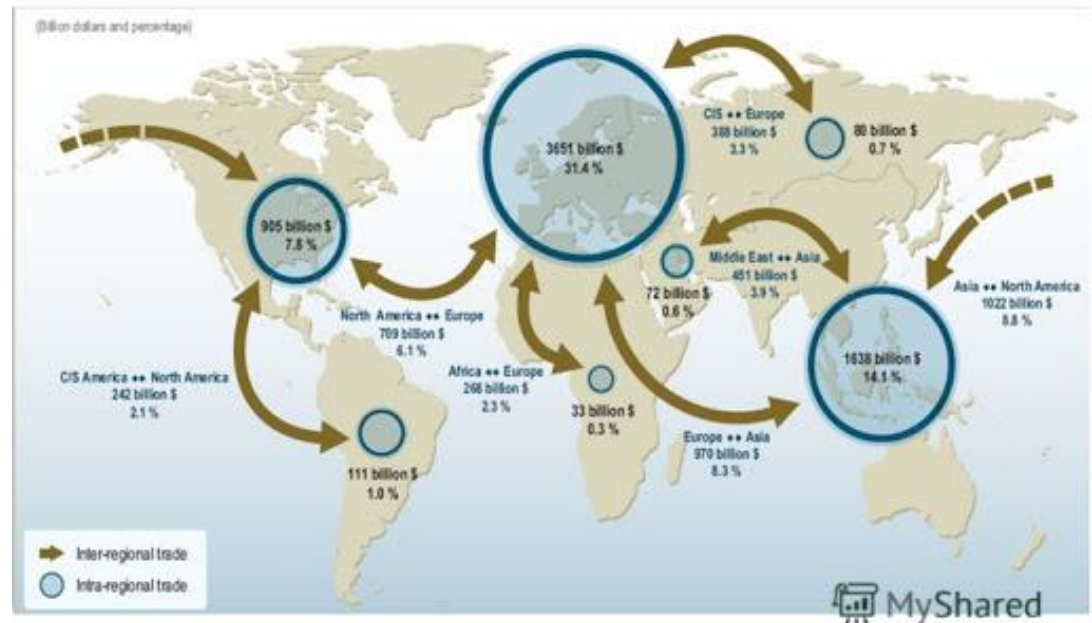


## Этап 2. Корректировка цены с учетом ценовых поправок

1. Вид валюты
2. Вид цен
3. Условия платежа
4. Базисные условия поставки
5. Инфляция



### Международная торговля



# Ситуация

Исходная база для расчета стоимости внешнеторгового контракта на поставку оборудования между импортером (Россия) и экспортером (Китай) составляет **100 000 долларов США** при условии оплаты - наличными.

Условия оплаты:



80% суммы оплачивается через три месяца после отгрузки товара

- Продавец привлекает внешнее финансирование по ставке 6,75% годовых.
- Сумма отсрочки хеджируется по ставке 6,35%.

Рассчитайте сумму внешнеторговой сделки с учетом заданных параметров.

## Решение.

Исходная база для расчета стоимости внешнеторгового контракта на поставку оборудования между импортером (Россия) и экспортером (Китай) составляет **100 000 долларов США**.

Условия оплаты:


20 000 \$ наличными	80 000 \$ кредит
------------------------	---------------------

$$1. \quad 80\,000 \times \frac{6,75 \times 3}{12 \times 100} = 1\,350$$

$$2. \quad 80\,000 \times \frac{6,35 \times 3}{12 \times 100} = 1\,270$$

$$3. \quad 20\,000 + 80\,000 + 1\,350 + 1\,270 = 102\,620 \text{ долл. США}$$





---

# **Влияние базисных условий поставки товаров на контрактную цену**

---

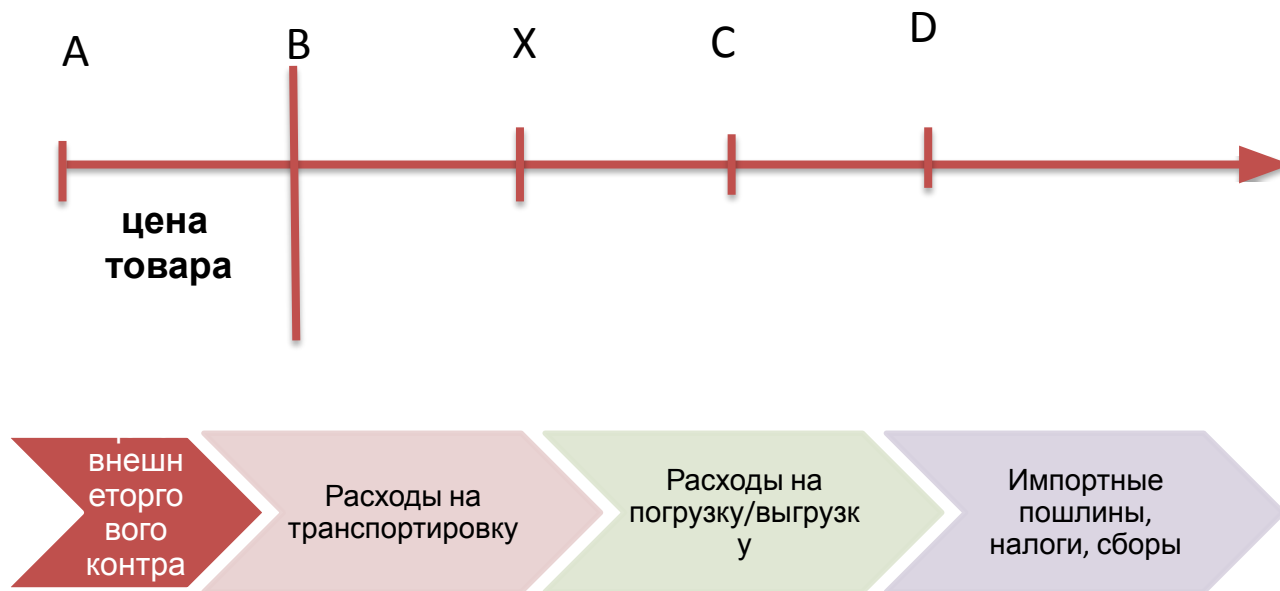
# ИНКОТЕРМС

международные правила толкования торговых терминов

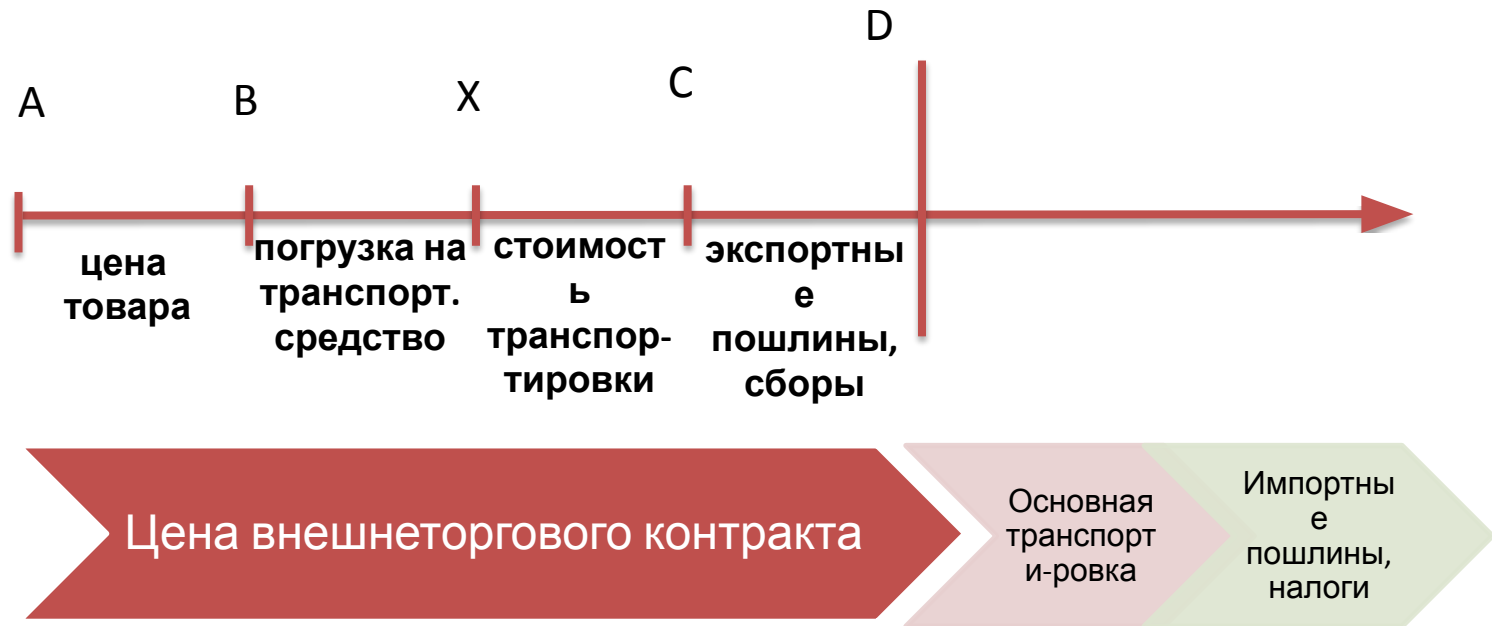
<i>E-terms</i> <b>Ex</b>	<i>F-terms</i> <b>Free</b>	<i>C-terms</i> <b>Cost</b>	<i>D-terms</i> <b>Delivery</b>
<i>Отгрузка со склада продавца</i>	<i>Продавец довозит до перевозчика</i>	<i>Продавец довозит до перевозчика и оплачивает транспортировку</i>	<i>Продавец доставляет в страну покупателя</i>



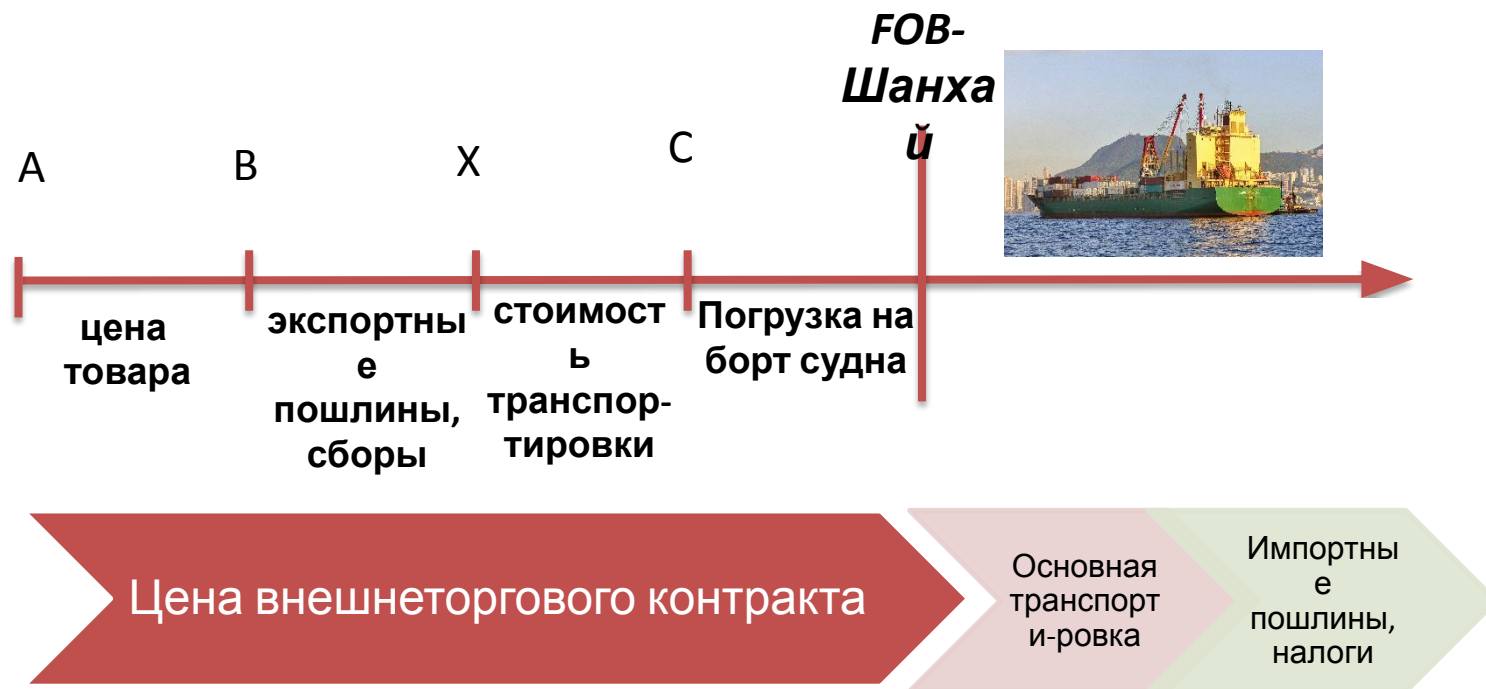
# Формирование контрактной цены в зависимости от базисных условий поставок



# Формирование контрактной цены в зависимости от базисных условий поставок

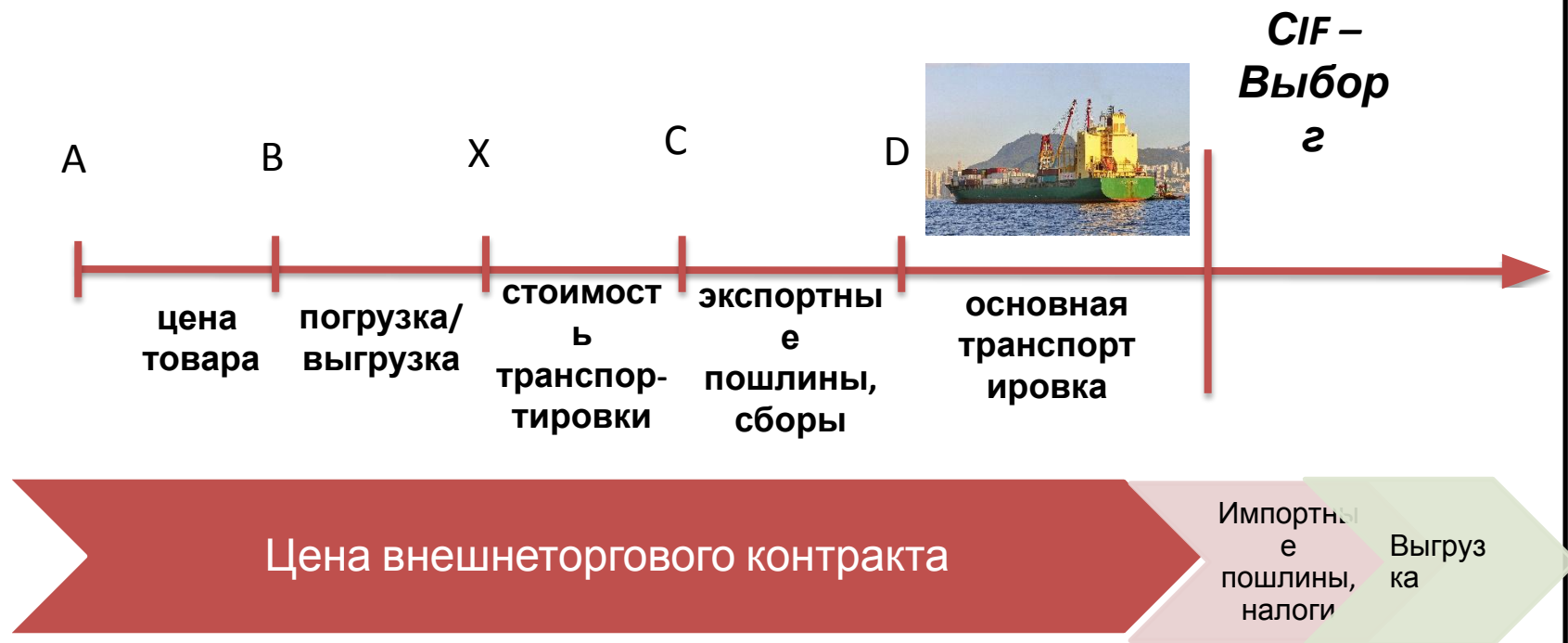


# Формирование контрактной цены в зависимости от базисных условий поставок



**КЦ = Цена товара + Экспортные пошлины, налоги, сборы +  
Транспортные расходы до порта отгрузки + Расходы на погрузку  
на борт судна**


# Формирование контрактной цены в зависимости от базисных условий поставок



**КЦ = Цена товара + Расходы на погрузку + Расходы на страхование + Экспортные пошлины, налоги, сборы + Транспортные расходы до порта назначения**

# Процесс установления контрактной цены содержит ряд этапов:





---

# Правила формирования цен на экспортируемую и импортируемую продукцию

---



# Правила формирования цен на экспортируемую продукцию

- Взимание косвенных налогов по принципу страны назначения
- Товары подлежат обязательному декларированию при экспорте товаров за пределы ЕАЭС
- В соответствии с Таможенным кодексом ЕАЭС (ТК ЕАЭС) законодательством государств-членов ЕАЭС могут устанавливаться вывозные таможенные пошлины.

$$P_{Цэ} = KЦ + ?$$

№1.  $PЦэ^* = КЦ + \text{таможенные сборы}$

**ВЫВОЗНЫЕ ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ**


№2.  $PЦэ = КЦ$

\* Только в том случае,  
если на товар  
установлены вывозные  
таможенные пошлины.

# Правила формирования цен на импортируемую продукцию

- Взимание косвенных налогов по принципу страны назначения
- Товары подлежат обязательному декларированию при экспорте товаров за пределы ЕАЭС
- В соответствии с Таможенным кодексом ЕАЭС (ТК ЕАЭС) при ввозе взимаются ввозные таможенные пошлины по ставкам, установленным в Едином таможенном тарифе ЕАЭС.

$$Ци = КЦ + ?$$


$$P_{\text{ЦИ}} = K_{\text{Ц}} + T_{\text{С}} + B_{\text{ТП}} + A + H_{\text{ДС}} + P_{\text{ВН}}$$

где

КЦ – контрактные цены;

ТС – таможенные сборы;

ВТП – ввозная таможенная пошлина;

А – акциз, взимаемый при ввозе на таможенную территорию РФ;

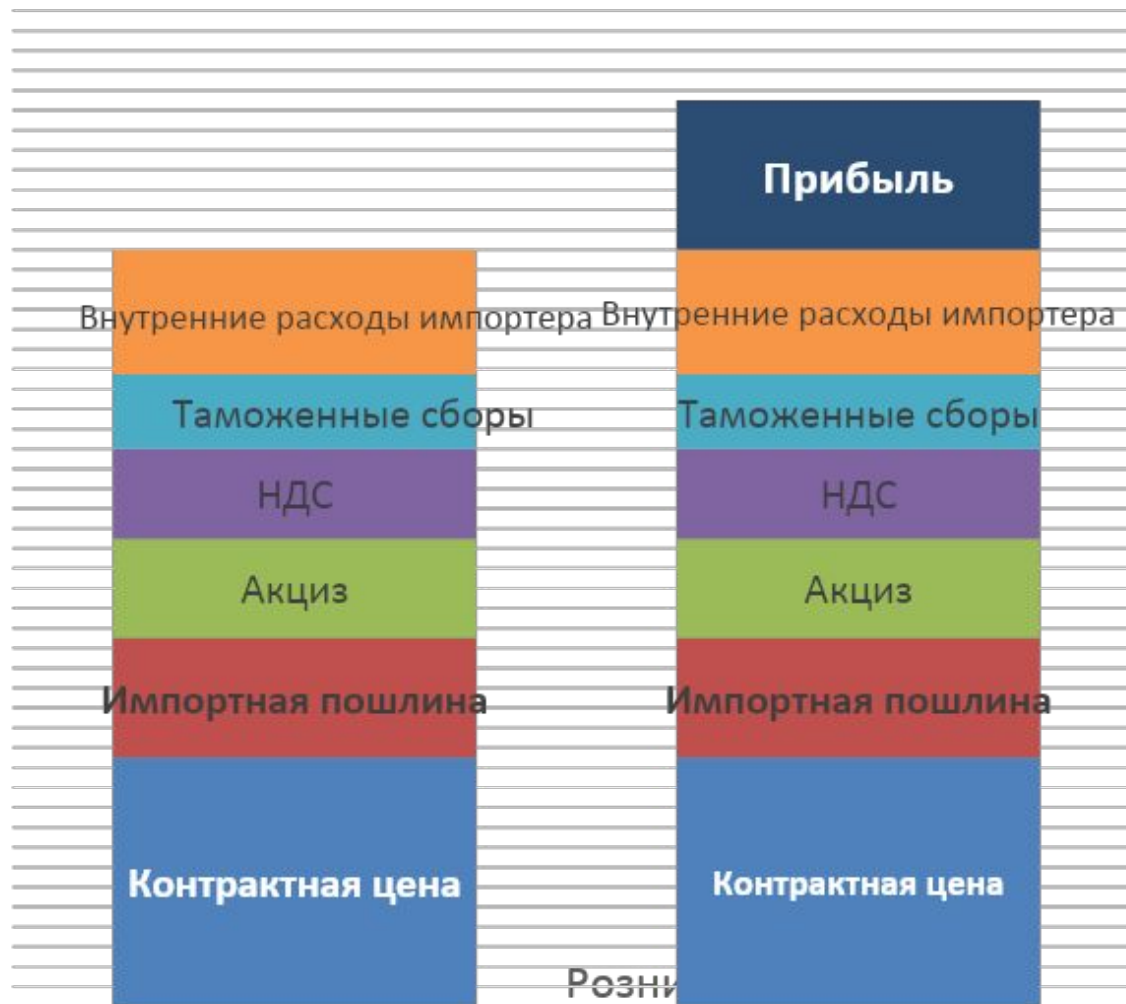
НДС – налог на добавленную стоимость товаров, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию РФ;

Рвн – внутренние расходы импортера, связанные с движением товара на внутреннем рынке.

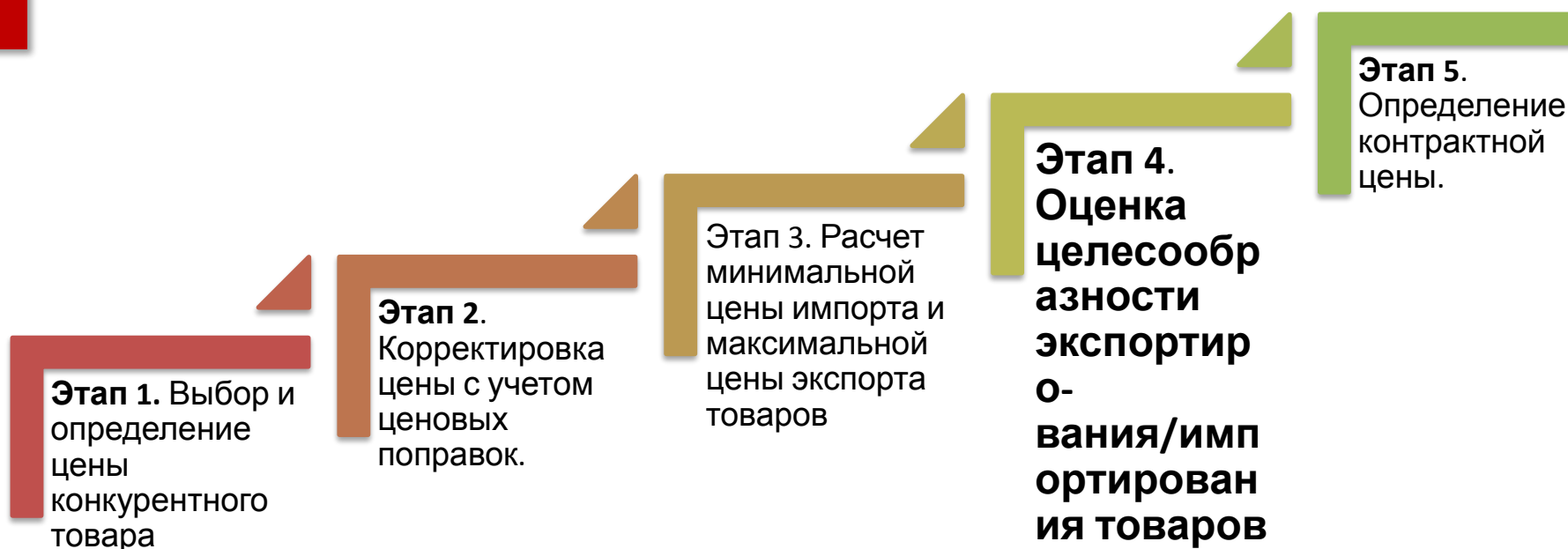
# Состав расчетной цены на импортный товар




# Соотношение расчетной цены и розничной цены на импортируемый товар



# Процесс установления контрактной цены содержит ряд этапов:





---

# Анализ эффективности внешнеторговых сделок

---



# Эффективность внешнеторговой сделки:



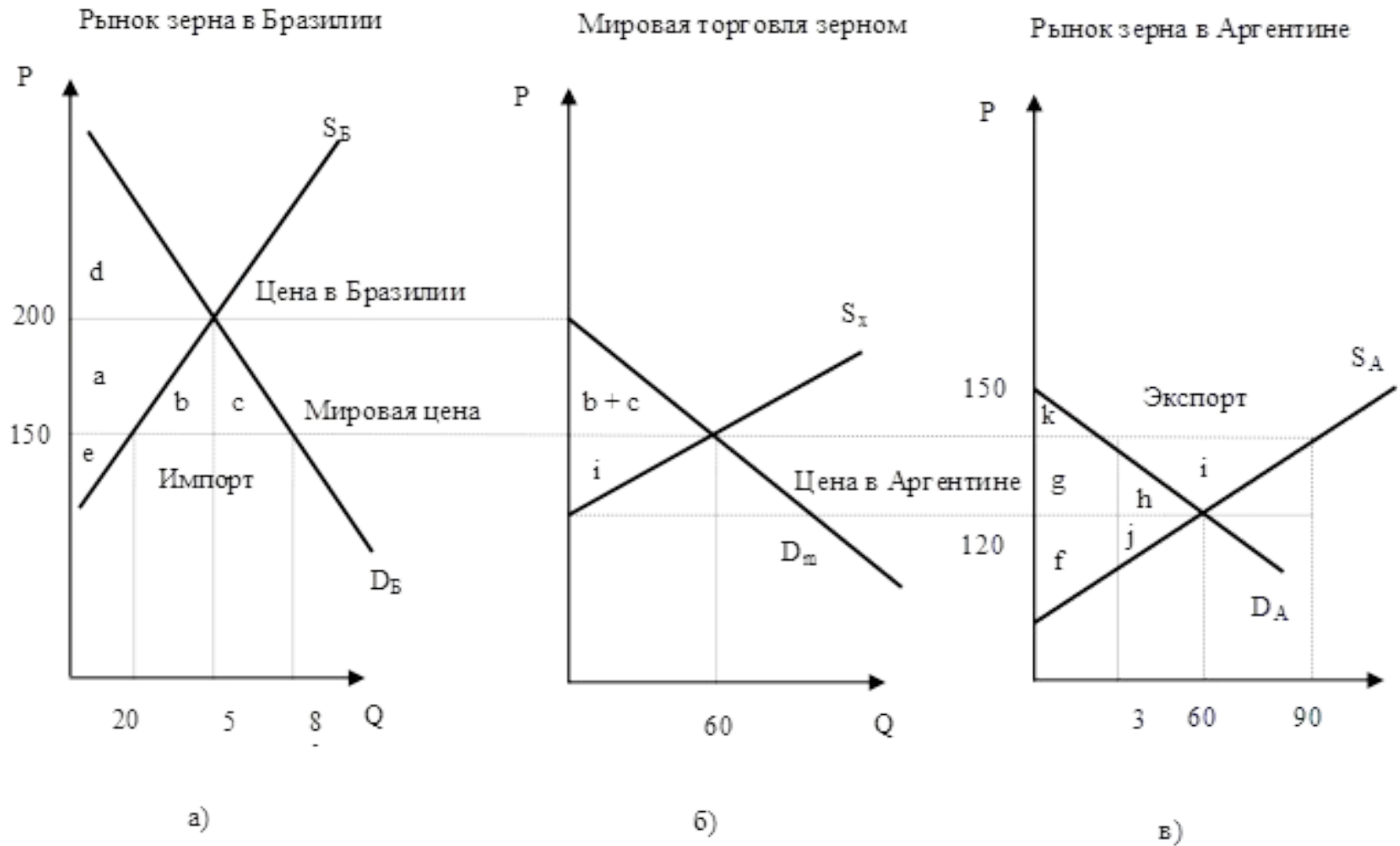
$$MЦ > KЦэ \geq BЦ$$



$$MЦ > KЦи < BЦ$$

где  
MЦ - мировая цена,  
KЦ - контрактная  
цена  
BЦ - внутренняя цена

# Эффективность внешнеторговой сделки:



# Анализ эффективности внешнеторговых сделок:

**2 способ.** На практике анализ коммерческой эффективности проводится путем оценки показателя рентабельности.

Рентабельность по валовой прибыли рассчитывается путем отношения валовой прибыли к выручке от реализации.

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{(\text{Revenue} - \text{COGS})}{\text{Revenue}} \times 100$$

where:

COGS = Cost of goods sold

# Анализ эффективности внешнеторговых сделок

$$R \text{ продаж} = \frac{\text{прибыль}}{\text{выручка от продаж}} \times 100\%$$

Рентабельность продаж рассчитывается путем отношения валовой прибыли к выручке от реализации.

# Международная торговая практика

В международной торговой практике существует правило, согласно которому первым объявляет цены экспортер, а встречные цены – импортер.

Для достижения взаимоприемлемых цен используют два направления:

1. Путем доказательства соответствия предлагаемых цен уровню мировых цен.

*Материалы и документы, содержащие сведения о ценах мировых товарных рынков, используются для информационного обеспечения расчетов внешнеторговых цен.*

2. Путем уторговывания (предоставления скидки)





**Спасибо за внимание!**

## Контракт

### На поставку чугуна

#### 1. Предмет контракта

Продавец продал, а Покупатель купил на условиях СИФ-порт(ы) \_\_\_\_\_ тонн чугуна в чушках весом до 55 кг каждая.

Предусмотренное в поставке количество чугуна может изменяться в пределах плюс-минус \_\_\_\_\_ % по выбору Продавца.

#### 2. Качество чугуна

Подлежащий поставке чугун должен соответствовать следующему анализу:

Качество чугуна подтверждается сертификатами, выданными заводами-изготовителями или Продавцом.

#### 3. Цена

Цена за поставленный чугун составляет \_\_\_\_\_ за метрическую тонну и навалом и понимается СИФ- \_\_\_\_\_.

#### 4. Сроки и условия поставки...

## Контракт Поставки одежды

Цены устанавливаются в \_\_\_\_\_ и понимаются \_\_\_\_\_

Вышеупомянутые цены включают стоимость тары, упаковки и маркировки. Погрузка товара на судно, включая укладку в трюме (стивидорные работы), лихтеровка, информация об отгрузке товара и выписка коносаментов производится за счет Продавца.



**Контракт**  
**На поставку оборудования (2)**

**2. Цены и общая сумма контракта**

2.1. Цены по позициям указаны в приложении(ях) № \_\_\_\_\_  
и устанавливаются в \_\_\_\_\_

2.2. Цены твердые и не подлежат изменению.

2.3. Цены понимаются FOB \_\_\_\_\_.

Продавец несет все расходы по поставке товара на условиях FOB, включая стоимость морской упаковки, маркировки, погрузки на борт судна, укладки и крепления оборудования в трюме, стоимость необходимого для этого материала, лихтеровки, перемещения груза на причале, стивидорных работ; оплачивает доковые, портовые, крановые сборы и таможенные пошлины.

Общая сумма контракта составляет \_\_\_\_\_  
в том числе \_\_\_\_\_

# Контрактная цена как база определения таможенной стоимости

Таможенная стоимость – • Методы определения таможенной стоимости

Назначение таможенной стоимости:

1. Обложение пошлинами и другими сборами
2. Применение экспортных и импортных ограничений, основанных на стоимости товара
3. Создание экономического порядка для формирования равных конкурентных условий хозяйствующих субъектов РФ

# Задача.

## КОНТРАКТ № 125

г. Москва

25 декабря 2019 г.

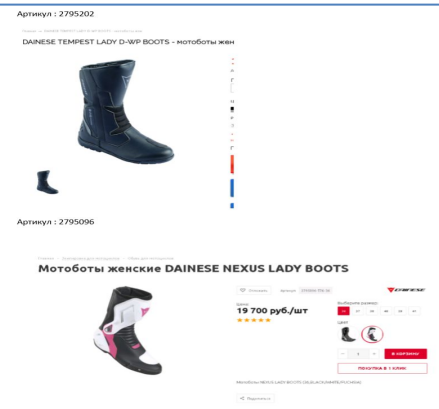
*DAINESE S.P.A., именуемое в дальнейшем "Продавец", в лице Томаш Рауш – вице - председателя Правления и индивидуального предпринимателя Егшиатян Дианы Саркисовны с местонахождением в г. Москва, ул. Краснобогатырская, дом 23, кв.49, , именуемое в дальнейшем **ПОКУПАТЕЛЬ** с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:*

### 1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

- 1.1. «Продавец» обязуется поставить Товары (обувь женская- мотоботы), а «Покупатель» обязуется их принять и оплатить.
- 1.2. Каждая партия товара поставляется по заказу (заявке) «Покупателя», в котором указываются наименование, количество, стоимость и ассортимент товара.
- 1.3. Товары отгружаются на условиях **Ex Works Виченца**, согласно **Incoterms 2010** в соответствии с инвойсом. В стоимость товара входит, упаковка, маркировка, погрузка на транспортное средство покупателя.
- 1.4. Наименование, количество, цена и стоимость товаров указываются в инвойсе на каждую поставку. Все расчеты по контракту производятся в валюте : Евро Общая стоимость контракта составляет **40000.00 евро (сорок тысяч евро 00 евро центов)**
- 1.5 Право собственности на товар ,а так же риски связанные с товаром, от продавца к Покупателю переходит в момент отгрузки товара первому перевозчику путем подписания накладной СМР

### 2. УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ.

- 2.1. Оплата производится на основании выставленного инвойса и должна быть произведена не позднее 14 дней с даты выписки инвойса.
- 2.2. Расчеты между Сторонами, особенно уплата стоимости товаров будут осуществляться в Евро  
Оплата за поставляемые товары, указанные в инвойсе, производится со счета Покупателя на счет продавца банковским переводом в Евро. Датой оплаты является дата списания денежных средств со счета Покупателя.
- 2.3. Расходы по оплате комиссии обслуживающего банка плательщика осуществляются за счет плательщика. Расходы по комиссии банков корреспондентов, в т.ч. банков-бенефициара осуществляются за счет получателя денежных средств, за исключением случаев, когда эти расходы несет обслуживающий банк.
- 2.4. Договор считается выполненным, если отгрузка и оплата товара осуществлены полностью согласно Договору.



## Ситуация-упражнение.

Из Италии в Россию ввозится обувь женская для активного отдыха.

Цена внешнеторгового контракта составляет **4 490,70** евро на условиях EXW Винченца. Партия товаров – 21 пара.

Стоимость доставки до Москвы - 36 861,75 руб.

Таможенные платежи при импорте:

Таможенные сборы – 750 руб.

Ввозная таможенная пошлина –1,5 евро/за пару.

НДС – 20%

Курс евро – 80 руб.

Определите расчетную цену единицы импортируемого товара.

## РЕШЕНИЕ:

1. КЦ =  $4\,490,70 * 80 = 359\,256,00$  руб.

2. Ввозная таможенная пошлина =  $21 * 1,5 * 80 = 2520$  руб.

3. НДС =  $(359\,256,00 + 2520,00) * 0,2 = 71\,852,20$  руб.

3. **РЦи** =  $(359\,256,00 + 2520,00 + 71\,852,20 + 750,00 + 36\,861,75) / 21 = \mathbf{22\,440,00}$  руб.

# Информационное обеспечение внешнеторгового ценообразования

1. Организация конъюнктурно-ценовой работы для осуществления внешнеторговых операций
2. Источники ценовой информации
3. Ценовая информация в деятельности таможенных органов по контролю таможенной стоимости

# 1. Организация конъюнктурно-ценовой работы для осуществления внешнеторговых операций

**Конъюнктура** – это временное состояние факторов и условий, влияющих на развитие мировой экономики, экономическое развитие отдельной страны, а также развитие какой-либо сферы производства

## Этапы конъюнктурно-ценовой работы:

1. Предварительный

2. Сбор и накопление информации

3. Экономический прогноз конъюнктуры



Конъюнктурно-ценовая работа при осуществлении внешнеторговых операций является частью **внешнеторгового маркетинга.**

**Цель конъюнктурно-ценовой работы:** обоснованное определение контрактной цены на товар в условиях рынка

**Кто осуществляет?**

специальная служба на предприятии

профессиональные внешнеторговые

посредники



## ***Основные направления конъюнктурно-ценовой работы:***

- 1. Информационное обеспечение расчетов** цен (сбор, накопление, систематизация и хранение материалов по ценам, в т.ч. предложений инофирм, расчетов и обоснований цен, конкурентных листов, протоколов соглашений).
- 2. Анализ динамики цен** на аналогичные товары иностранного производства (в т.ч. сбор конкурентных материалов, изучение фирм конкурентов, действующих и потенциальных партнеров по внешнеторговым сделкам).
- 3. Методическое обеспечение расчетов цен** (подготовка методик и рекомендаций по расчету цен, анализ и обобщение опыта расчета цен в организации)
- 4. Контроль за правильностью выбора** и использования исходных данных, проверка соответствия выполненных расчетов принятым методикам, действующим инструктивным и нормативным материалам, законам и нормативным соглашениям.
- 5. Анализ и прогнозирование перспектив** развития конъюнктуры мировых товарных рынков, в т.ч. подготовка обзоров, информационных бюллетеней и т.д.



## *2. Источники ценовой информации*

Материалы и документы, содержащие сведения о ценах мировых товарных рынков, которые используются для информационного обеспечения расчетов внешнеторговых цен, относятся к одной из двух групп:

- оперативная ценовая информация:

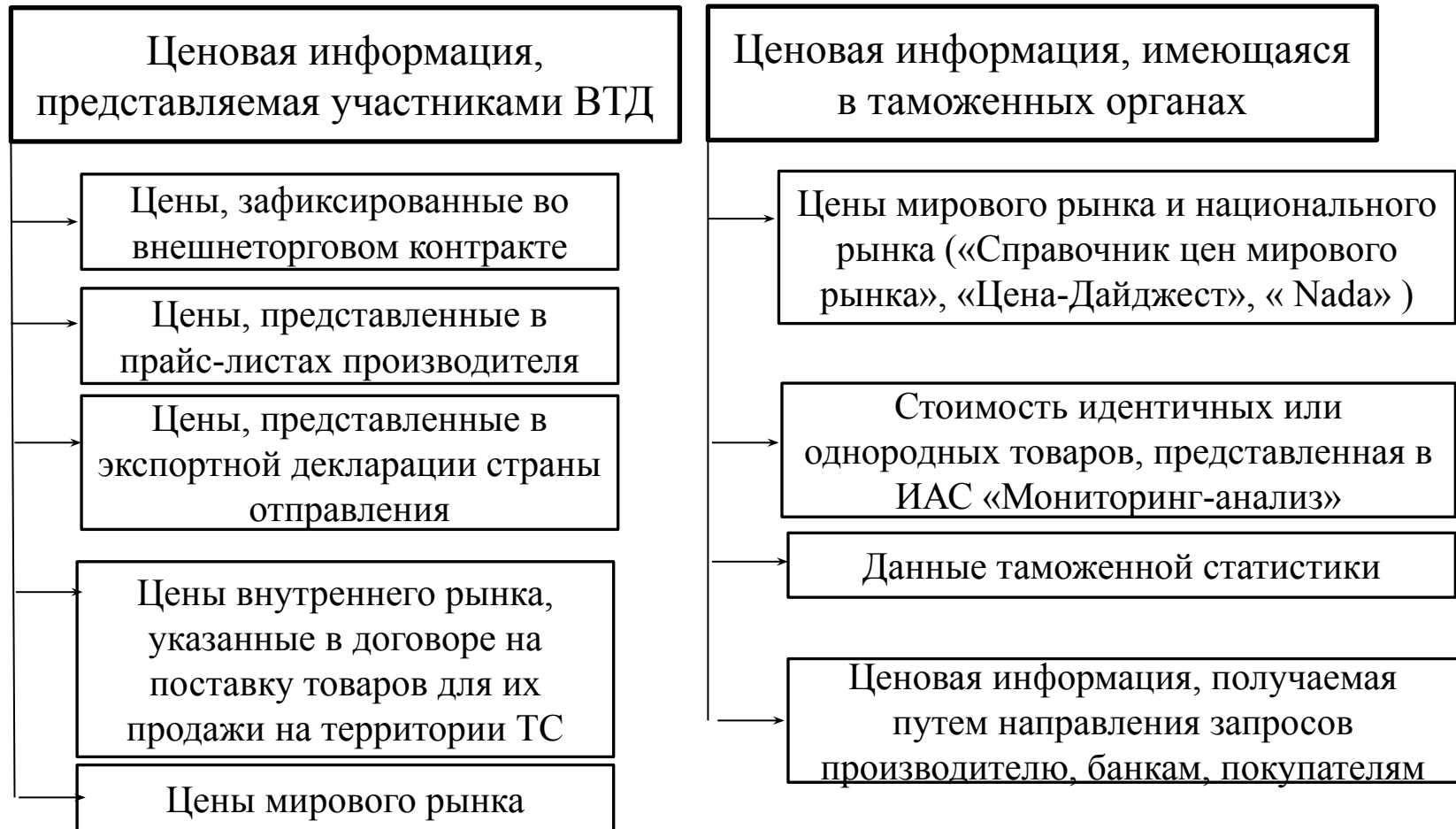
- предложения инофирм;
- прейскуранты инофирм;
- ранее заключенные контракты;
- счета иностранных фирм;
- материалы по ценам с торгов.

- продукция производителей информационных услуг:

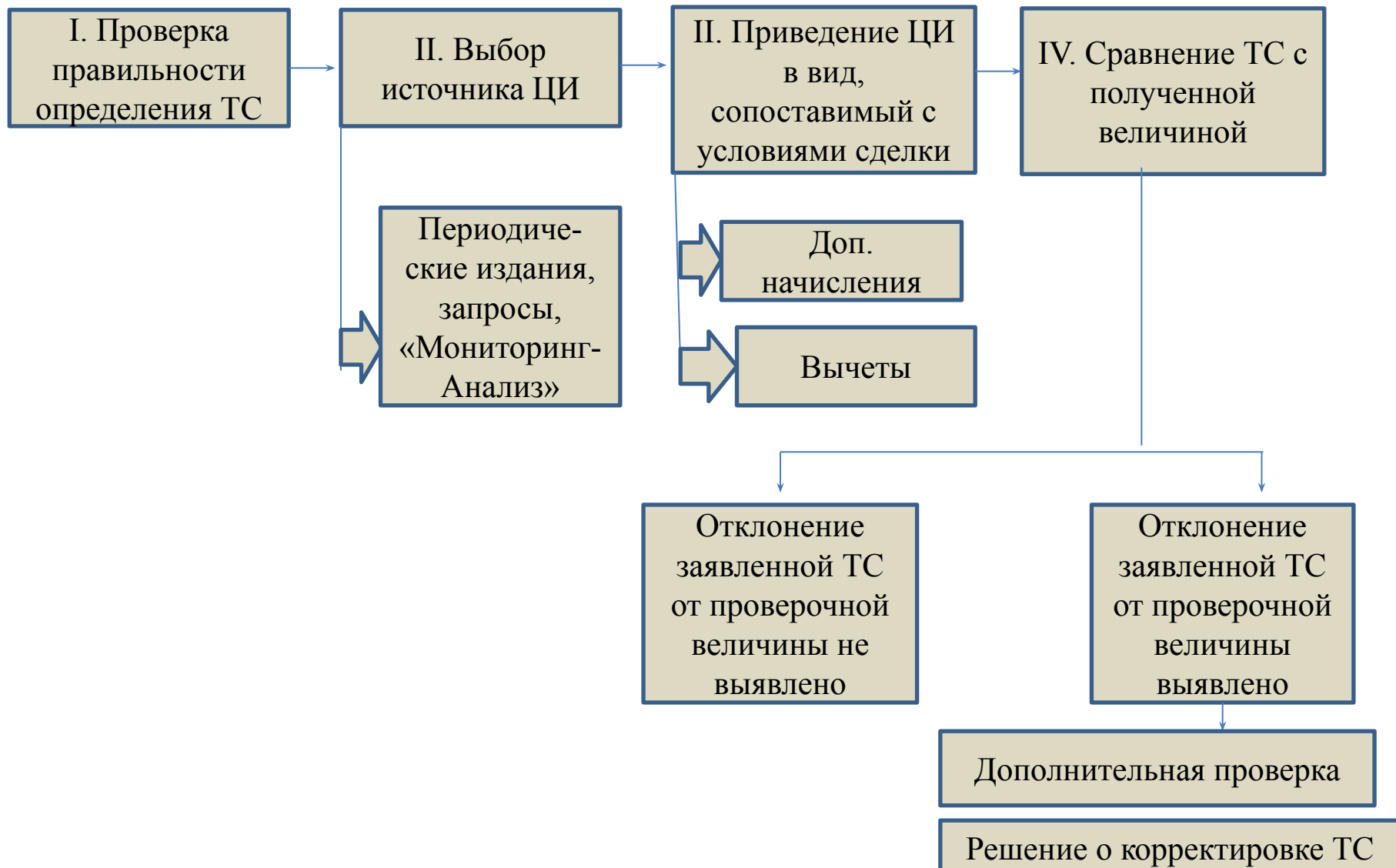
- биржевые котировки;
- цены аукционов;
- специальные публикации по справочным ценам;
- статистические публикации.

### ***3. Ценовая информация в деятельности таможенных органов по контролю таможенной стоимости***

#### Ценовая информация в таможенных органах



# Алгоритм контроля таможенной стоимости при использовании ценовой информации



# *Ценовая политика фирмы*

# *Цели фирмы и их отражение в политике ценообразования*

Цена – инструмент коммерческой политики фирмы



Эффективный менеджмент



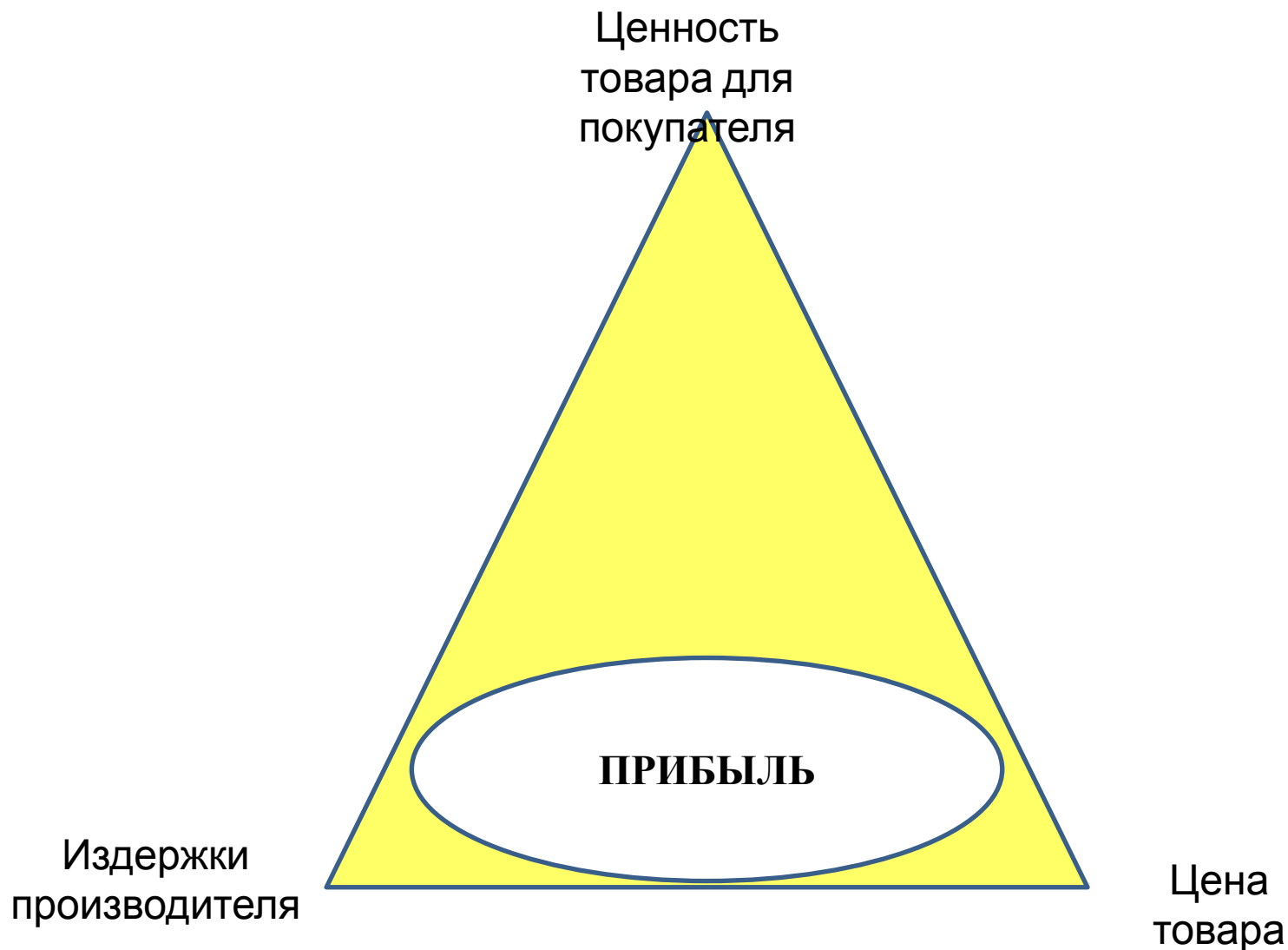
Эффективные инвестиции

Рис. 1 Факторы, обеспечивающие рост прибыльных продаж и активов

# Цели фирмы: в теории и на практике

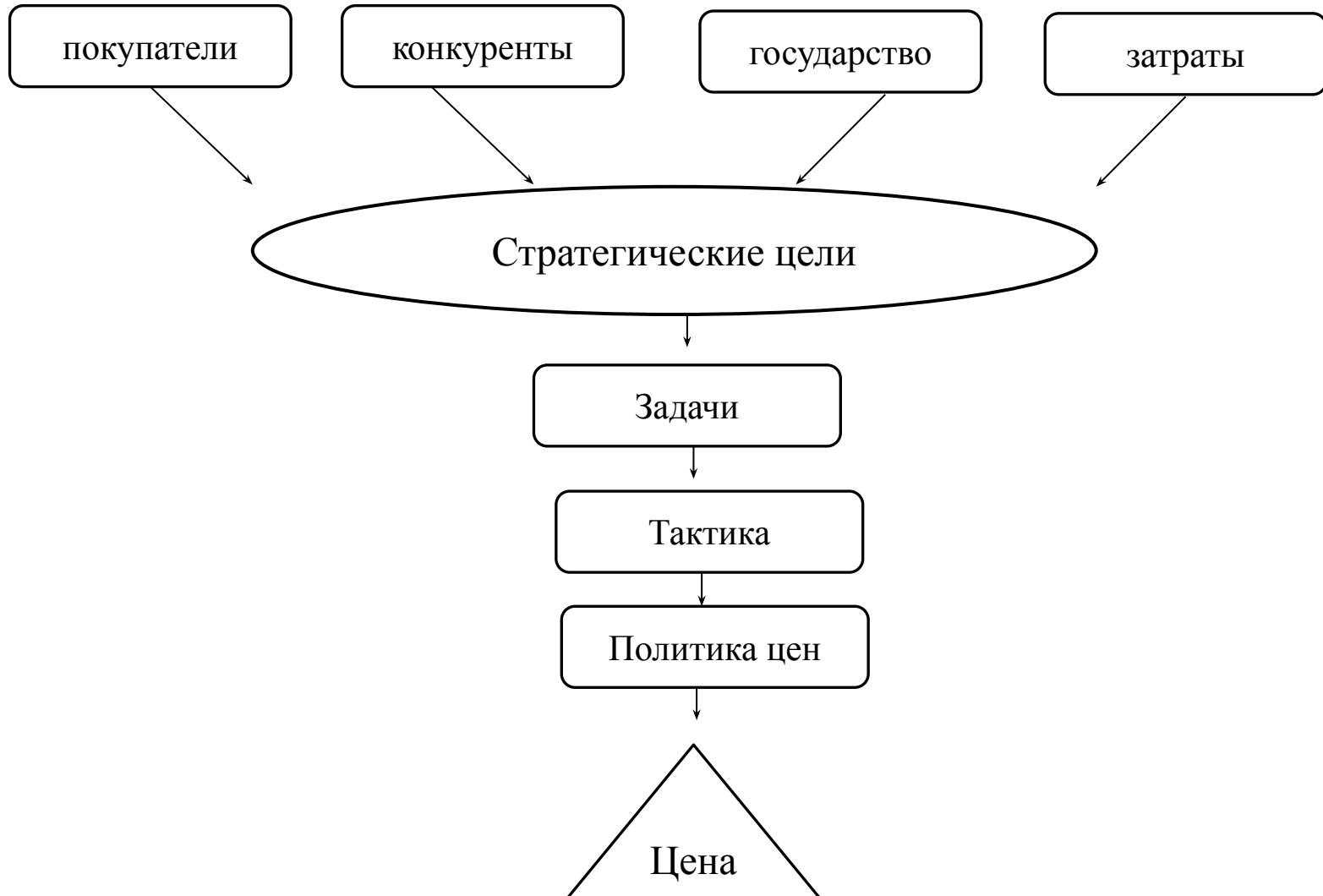


# *Три инструмента управления величиной прибыли фирмы, предложенная проф. Ш. Майталем*





## 2. Разработка стратегии и тактики ценообразования



## Основные понятия

- Политика цен – общие принципы, которых компания собирается придерживаться в сфере установления цен на свои товары.
- Стратегия ценообразования – набор методов, с помощью которых эти принципы можно реализовать на практике.
- Тактика ценообразования – набор конкретных практических мер по управлению ценами на продукцию, которые используются для решения задач развития бизнеса.



# Ценовые стратегии для существующих товаров

Выбор долгосрочной ценовой стратегии для существующих товаров компании зависит от конкурентоспособности товара, интенсивности конкуренции в сегменте и от возможностей самой компании.

Выделяют три возможные стратегии конкурентного ценообразования, которые может использовать компании для продвижения и развития существующих товаров: стратегию высоких, низких и паритетных цен.



# Стратегия «высоких цен»

Ценовую стратегию «высоких цен» часто называют «премиальным» ценообразованием. Она заключается в установлении цен на более высоком уровне, чем в среднем на рынке, т.е. введение «премиальной» наценки к товару. Стратегия направлена на формирования имиджа «качественный товар», обеспечивает высокую норму прибыли, которая позволяет инвестировать в рекламу и развитие имиджа товара.

Стратегию высоких цен используют, когда компания:

- желает достичь роста прибыли;
- стремиться сформировать позиционирование престижного товара,
- увеличить рентабельность общего портфеля компании и привлечь целевую аудиторию, ориентированную на качество продукта.

## Условия для использования «высоких цен»

- спрос на рынке не чувствителен к цене
- товар компании обладает уникальными сложно копируемыми преимуществами
- компания имеет сильный бренд
- компания не обладает преимуществом низких затрат и не может конкурировать по издержкам
- высокая цена является основой позиционирования, ориентированного на качество.

# Стратегия конкуренции «низких цен»

Заключается в установлении цен на более низком уровне в сравнении с ключевыми конкурентами. Стратегия нацелена на достижение высокого объема продаж, который компенсирует низкую норму прибыли.


Стратегия низких цен используется, когда компания:

- стремиться расширить существующий рынок и привлечь потребителей, чувствительных к цене;
- увеличить количество пробных покупок и общий объем продаж;
- защититься от конкурентов; сохранить положение в отрасли на фоне общего снижения рыночных цен;
- сформировать барьеры входа (в виде низкой цены) для новых игроков.

## Условия для использования «низких цен»

Для использования маркетинговой стратегии низких цен важно соблюдать следующие условия:

- чувствительность спроса к цене;
- наличие конкурентного преимущества в достижении низких затрат;
- возможность донести до аудитории ценовое преимущество
- низкая цена — основа позиционирования продукта



Мне кажется,  
что этот товар  
стоит не больше  
150 рублей

Пример: ценовая стратегия ИКЕА

# Стратегия паритетного ценообразования

Стратегия паритетного ценообразования также носит название «стратегия текущих цен». Заключается в установлении цены на уровне или близко к уровню ключевых конкурентов.

Существует 3 ситуации, при которых маркетинговая стратегия паритетных цен является эффективной:

- 1) когда товар компании находится на этапе зрелости своего жизненного цикла.
- 2) в случае существования сильного лидера рынка, диктующего уровень цен на товар.
- 3) когда на рынке существует малая дифференциация, а значит все товары являются друг другу заменителями. Если одна к на конкурентов с более низкими ценам



Вид ценовой стратегии	Стратегии	Цель	Сущность
<i>пионерные</i>	«снятие сливок»	Получение «быстрой» прибыли, обеспечение финансовой безопасности на будущее, минимизация финансовых рисков	Предполагает установление завышенной цены с целью отсекающего большинства покупателей
	«постепенное проникновение»	Завоевание значительной доли рынка, достижение высокой рентабельности за счет снижения удельных издержек на масштабах производства	Заключается в установлении цены на товар заметно ниже того уровня, который воспринимается большинством потребителей как соответствующей экономической ценности товара
	Стратегия «жизненного цикла»	За счет своевременного снижения цены продлить «жизнь» товара	На первых этапах используется стратегия «снятие сливок», а затем «постепенного проникновения»

Вид ценовой стратегии	Стратегии	Цель	Сущность
<i>стандартные</i>	«престижного товара»	Работа на «дорогих» сегментах рынка, получение устойчиво высоких прибылей в долгосрочном периоде, снижение финансовых рисков	Заключается в назначении фирмой повышенной цены на предлагаемой товар с учетом значительного потребительского эффекта высококачественного товара
	«привлечения потребителя к оценке продукта»		Предлагается продукция низкого качества по ценам значительно ниже, чем у конкурентов
<i>адаптационные</i>	конкурентная	Удержать свою долю рынка и получить приемлемую прибыль при минимизации затрат	Фирма ориентируется на ценовую политику конкурентов
	«проб и ошибок»		Предполагает экспериментирование с ценами