

# ЭКСПОРТНАЯ ЦЕНА НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Выполнила: студентка 57 ВЭД  
Симакина Анастасия

# ЭКСПОРТНАЯ ЦЕНА

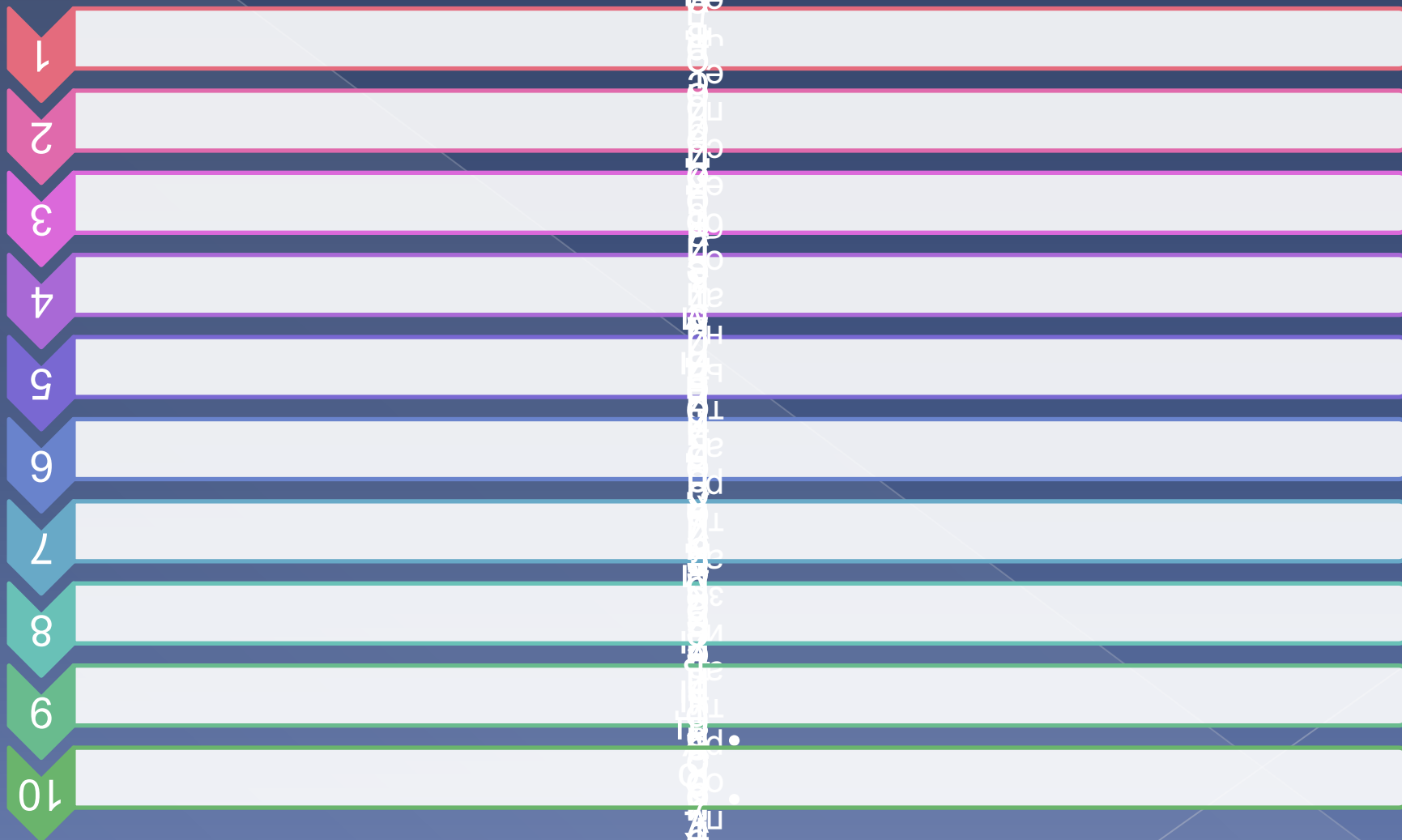
- ⦿ «Экспортная цена товара - цена, по которой товар импортируется на таможенную территорию Российской Федерации»<sup>1</sup>
- ⦿ Экспортные цены — это цены, по которым производители или внешнеторговые организации продают отечественные товары (услуги) на мировом рынке.<sup>2</sup>

Экспертная

упл. на покупку  
покупателем

Жизненная  
ценность жизни

# Факторы, влияющие на установление цены



# Этапы ценообразования

Ценовой анализ целевого рынка

Определение затрат для целей экспорта

Определение целей экспорта

Выработка ценовой стратегии

Определение экспортной цены продукта

Определение окончательной цены продажи продукта

Сравнение окончательной цены продажи с рыночными ценами

# Информация для принятия решений по ценам на экспортные товары

## Области сбора информации :

- > рынок продаваемого товара;
- > отрасль промышленности, в которой работает компания;
- > конкурирующие отрасли промышленности;
- > правительственная деятельность

## Вопросы, по которым требуется информация:

- > конкуренция;
- > производство и затраты;
- > соотношение между выручкой от продажи товаров и прибылью;
- > правительственная политика.

# Перечень необходимой информации

## 1. Информация о рынке в целом:

- сегменты рынка, на которых продается товар;
- основные конкуренты;
- объем рынка;
- перспективы роста продаж;
- каким образом взаимодействуют друг с другом отдельные сегменты рынка.

## 2. Информация о конкуренции на рынке:

- ассортимент конкурирующих товаров;
- требования покупателей;
- возможности изменения цен;
- изменение доли рынка отдельных товаров;
- доля рынка конкурентов;
- финансовое положение конкурентов;
- предполагаемые действия конкурентов в случае изменения условий рынка.

# Перечень необходимой информации

## 3. Информация о ценах:

- цены конкурентных товаров;
- имеется ли товар, занимающий лидирующее место по цене;
- соотношение между ценой и объемом продаж;
- особенности рынка в отношении цен и их структуры: скидки, возможность предоставления кредита, мероприятия по стимулированию сбыта.

## 4. Информация о правительственной политике:

- влияние политики правительства на рынок;
- влияние правительственной политики на отдельные фирмы;
- какие фирмы – основные поставщики правительственных организаций.



# Перечень необходимой информации

## 5. Информация о производстве и затратах:

- объем производства и складские запасы фирмы в настоящее время;
- соответствие затрат этим уровням производства и складским запасам;
- влияние изменения объема производства и складских запасов на уже сложившиеся затраты;
- какие затраты имеют отношение к принятию решения по вопросам цен.

## 6. Информация о выручке от продажи товаров и прибыли:

- отношение между выручкой от продажи, прибылью и затратами и его влияние на другие товары;
- влияние объема производства на выручку от продаж и прибыль;
- влияние на выручку от продаж и прибыль расходов по стимулированию сбыта;
- доля прибыли фирмы в цене единицы продукции, ее отличие от аналогичного показателя у конкретных фирм.

# Составляющие экспортной цены

- *Отправной точкой для принятия решений по ценам должны быть конъюнктура рынка и его возможности.*
- Уровень производственных издержек следует использовать только для определения возможностей удовлетворения потребностей рынка с прибылью для экспортера.
- Может использоваться информация о ценах конкурентов.

# Методы установления экспортных цен

- ⦿ Метод на базе издержек производства:
  - > с использованием полных издержек производства;
  - > с использованием предельных издержек производства.
- ⦿ Метод определения цен с ориентацией на спрос
- ⦿ Метод с ориентацией на уровень конкуренции

# Экспортные скидки

- ⦿ бонусные скидки
- ⦿ скидки в зависимости от объема продукции
- ⦿ дилерские скидки
- ⦿ сезонные скидки
- ⦿ закрытые скидки
- ⦿ СКИДКИ СКОНТО

Спасибо за внимание!