

ЭКСПОРТНАЯ ЦЕНА НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Выполнила: студентка 57 ВЭД
Симакина Анастасия

ЭКСПОРТНАЯ ЦЕНА

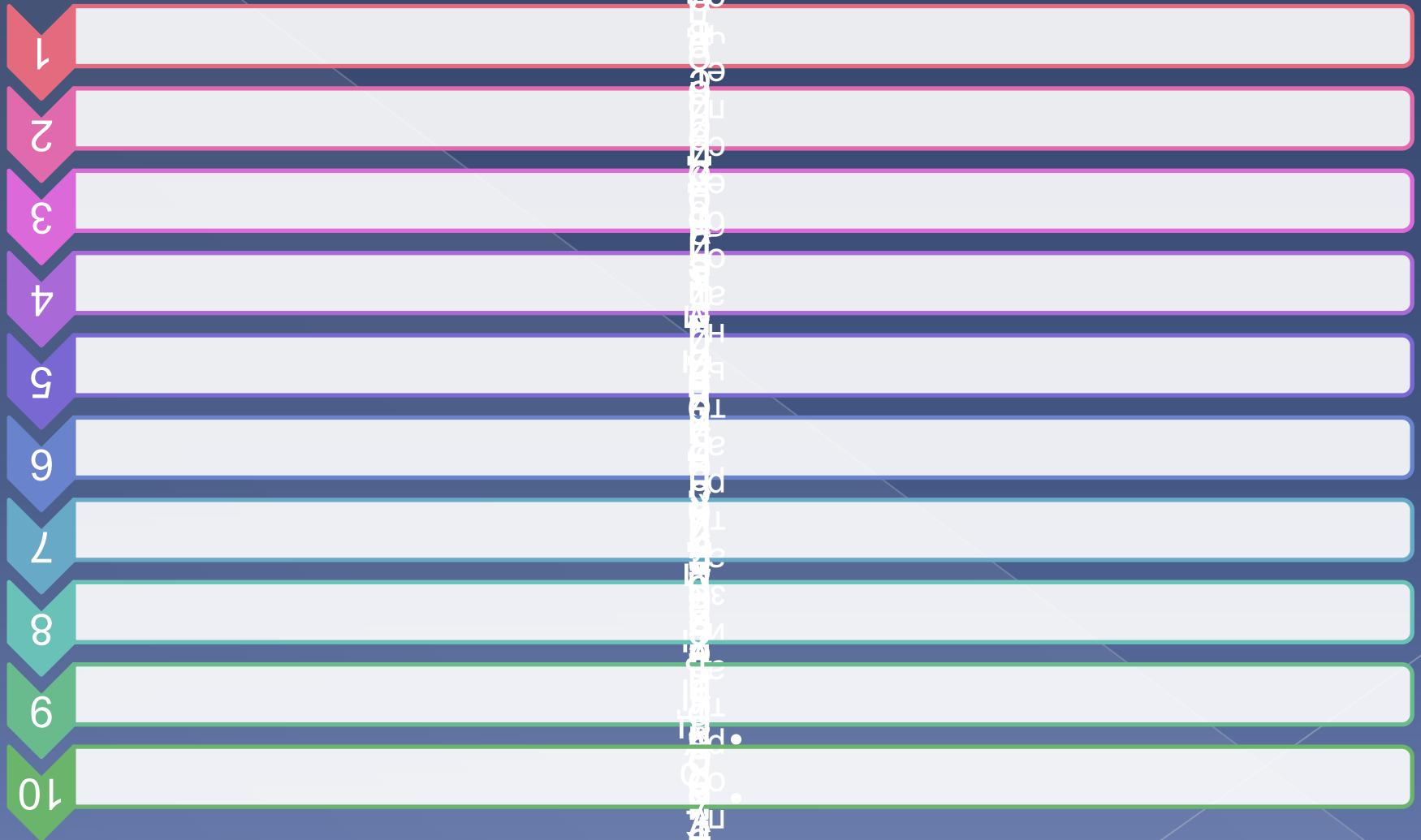
- ◎ «Экспортная цена товара - цена, по которой товар импортируется на таможенную территорию Российской Федерации»¹
- ◎ Экспортные цены — это цены, по которым производители или внешнеторговые организации продают отечественные товары (услуги) на мировом рынке.²

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!