

Поправка к цене контракта. Виды скидок во внешнеторговом контракте

Выполнили:

Абалаков Юрий

Алефиренко Ксения

T-1407

Окончательная цена включает в себя следующие поправки:

- 1. Поправка на технико-экономические параметры** позволяет сравнивать технические параметры товара, на который устанавливается цена, и базового изделия с помощью параметров **НОВИЗНЫ**.
- 2. Поправка на комплектацию** может выражаться в присутствии или отсутствии комплектующих изделий. Обычно цена комплектующих изделий составляет 15-20% от цены товара.

Поправки к цене контракта

3. *Поправка на базисные условия поставок*

устанавливается путём учёта расходов на транспортировку, страхование товара, расходов на оформление таможенной документации. В такие расходы в зависимости от выбранного базиса, могут входить: погрузка (2% от цены товара), выгрузка (2%), фрахт (3%), стоимость тары и упаковки (12%), страхование (10%), таможенные пошлины и транспортная составляющая (если расстояние больше 2000 км, то транспортные расходы – 3%, если меньше 2000 км, то 2% от цены).

4. *Поправка по срокам поставки*

(инфляционная) учитывает изменение цен на мировом рынке. Цена контракта будет расти пропорционально росту индекса цен в стране продавца.

Поправки к цене контракта

5. Поправка на условие платежа

*Платежи могут быть **наличными** или с **отсрочкой**, что равносильно платежу в кредит.*

При платеже наличными продавец предоставляет покупателю скидку.

Платежом наличными является платеж в течение 30 дней после предъявления платежных документов.

Поправки к цене контракта

6. Поправка на количество При увеличении серийности уменьшаются издержки производства. Продавцу выгоднее продать больше товара, а покупателю рекомендуется, делая запрос, указывать меньшее количество интересующего товара.

7. Поправка на валюту Происходит выбор валюты контракта методом пересчета цены товара в различные валюты по официальному курсу, а затем — выбор наиболее приемлемой.

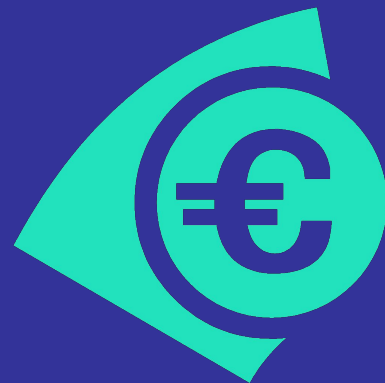
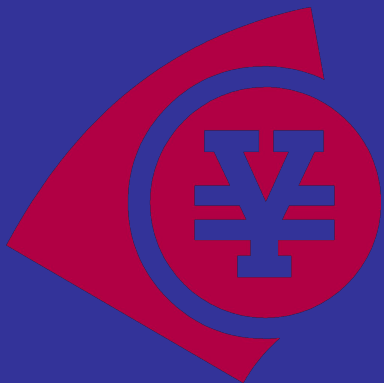
Большое значение при определении контрактной цены имеют различного рода **скидки с цены**

- Размер скидок зависит от характера сделки, условий поставки и платежа, взаимоотношений с покупателем и от конъюнктуры рынка в момент заключения сделки. В практике международной торговли используется около 20 различных видов скидок. Наибольшее распространение получили следующие виды скидок.

Виды скидок:

- **Общая (простая) скидка** предоставляется с прейскурантной или со справочной цены товара. Эти скидки часто применяются при заключении сделок на машины и оборудование.

Она может находиться в интервале от 20 % до 40 %.



Виды скидок

- Такие сделки широко практикуются при заключении сделок на машины и оборудование, в частности на стандартные виды оборудования. К простой скидке можно отнести скидку, предоставляемую при (покупке товара за наличный расчет (сконто). Она дается продавцом в тех случаях, когда справочная цена предусматривает краткосрочный кредит, а покупатель согласен оплатить наличными. Эта скидка составляет 2–3% справочной цены или соответствует размеру ссудного процента, существующему на денежном рынке.

Виды скидок

- **Бонусная скидка** (за объем оборота) дается постоянным покупателям на основе специальной договоренности.

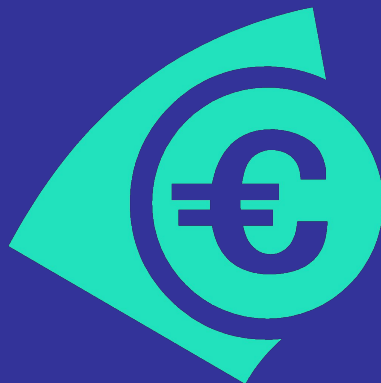
При этом в контракте устанавливается шкала скидок пропорционально достигнутому обороту в течение определенного срока и порядок выплаты сумм на базе этих скидок.

Бонусная скидка может составлять 15-20 % оборота.

Виды скидок

- **Прогрессивная скидка** (за количество) дается покупателю если была сделана поправка на увеличение количества товара, так как ведут к уменьшению издержек производства (12%).

Скидки сконто за оплату наличными и за досрочное окончание платежей (2%).



Виды скидок

- **Временные скидки** (сезонные). Скидки для потребителей, совершающих несезонные покупки (2%).
- **дилерские скидки** Поставщики-экспортеры предоставляют своим постоянным посредникам при продаже автомобилей тракторов, оборудования в среднем в объеме **15-20 %** розничном цены

Виды скидок

- **скидка за возврат ранее купленного товара фирмы** при продаже автомобилей, электрооборудования, транспортных средств применяется в размере **25-30 %** прейскурантной цены.
- **специальные скидки** экспортеры могут предоставлять привилегированным импортерам, в заказах которых они испытывают большую заинтересованность и которые являются их постоянными клиентами (**6%**).

Виды скидок

- **экспортные скидки** поставщик может предоставить также для повышения конкурентоспособности своей продукции на внешнем рынке.
- **скрытые скидки** предоставленные импортеру в виде **снижения процентов за кредит, оказания бесплатных услуг и предоставления бесплатных образцов.**

Спасибо за внимание!