

Лекція 7.

Ціноутворення на ринках готової продукції

Зміст

1. Ціна контракту	1
2. Визначення рівня конкурентних цін	5
3. Знижки з ціни	7

1. Ціна контракту

Ціна товару — це кількість грошових одиниць визначеної валютної системи, що повинен заплатити покупець продавцю в тієї ж чи іншій валюті за весь товар чи одиницю товару на погоджених базисних умовах. За узгодженням сторін ціни фіксуються в контракті у валюті однієї з країн-контрагентів або у валюті третьої країни чи в міжнародних валютних одиницях. Для взаємних розрахунків між продавцем і покупцем може бути обрана інша валюта, не та, у якій зафіксовані ціни. У міжнародній торгівлі практикується кілька способів встановлення і фіксації цін.

Тверді ціни (*firm, fixed price*) встановлюються в момент підписання контракту і протягом його дії не можуть бути змінені. Тверда ціна застосовується в основному при негайних поставаннях (від 1 до 14 днів), рідше при поставаннях в більшій строки. В контрактах в такому випадку роблять оговорку “ціна тверда, зміни не підлягає”.

Ціни з наступною фіксацією (*price to be fixed*), застосовується при поставаннях товарів, що вимагають великих термінів виготовлення, товарів, вартість яких ставиться в залежність від їхньої якості (в основному при продажі металів чи хімікатів з визначеною часткою домішок або корисних речовин), а також товарів, ціна яких знаходиться під впливом значних кон’юнктурних коливань.

У контракті вказується, що при виконанні договору, наприклад, при поставанні чергової партії взагалі чи після поставання ціна може змінитися, і вказується, на підставі чого буде встановлена ціна, які фактори будуть враховуватися при її фіксації. Такими факторами можуть бути:

- зміна розмірів фактичних витрат продавця на виготовлення товару внаслідок підвищення цін на сировину і комплектуючі, зміни законів, що регулюють розмір оплати робочої сили, податків і т. д. (тобто можливість застосування змінної ціни до поставань різних партій товару);

- зміна змісту корисних речовин чи домішок у товарі, у порівнянні з обговореним і контракті;
- зміна ринкової вартості товару внаслідок зміни кон'юнктури ринку (падіння чи підвищення попиту на даний товар, а отже і цін на нього).

Ціни з наступною фіксацією встановлюються в призначений договором термін на підставі погоджених джерел. Так, наприклад, контрактом може бути передбачено, що ціни на продані по ньому товари будуть встановлені на рівні цін світового ринку на визначену дату чи в день постачання товару покупцю. Як джерела цін контракт може передбачати біржові котирування, ціни, які публікуються в різного роду довідниках і галузевих журналах, а також ціни, що реально складаються на світовому ринку й обумовлені по достовірних конкурентних матеріалах. Якщо в контракті ціна ставиться в залежність від цього фактора, то в тексті контракту це відбивається застереженнями трьох видів:

- застереження "hausse"(підвищення), що означає, що будь-яке підвищення ринкової ціни веде до підвищення контрактної ціни;
- застереження "baisse"(зниження), що означає, що будь-яке зниження ринкової ціни веде до зниження контрактної ціни, а будь-яке підвищення ринкової ціни в увагу не приймається;
- застереження «hausse-baisse», що ставить зміну контрактної ціни в залежність від відповідного зміни ринкової ціни. Змінні ціни (sliding price, скользящая цена) застосовуються в контрактах із тривалими термінами постачань, протягом яких економічні умови виробництва товарів можуть істотно змінитися. Найчастіше змінні ціни встановлюються при торгівлі машинами й устаткуванням з термінами постачання, що перевищують один рік, а також при виконанні великих по обсягу і тривалих за часом підрядних робіт.

Змінна ціна складається з двох частин: базової, установлюваної на дату пропозиції чи підписання контракту, і перемінної, обумовленої на період виготовлення чи постачання товару. Базова ціна розраховується продавцем на основі конкурентних матеріалів чи інших джерел і узгоджується з покупцем під час підписання контракту.

Остаточна ціна звичайно розраховується по наступній формулі:

$$C_1 = C_0 \left(A + B \frac{M_1}{M_0} + D \frac{P_1}{P_0} + \dots \right),$$

де

C_1 — кінцева ціна;

C_0 — базова ціна;

A — незмінна частка в змінній частині ціни;

B та $D \dots$ — частини що займають в ціні окремі складові, наприклад вартість матеріалів, вартість робочої сили і т. п.;

M_1 та M_0 — індекси цін на матеріали, використовувані на виготовлення проданої продукції, на період їх закупівлі постачальником M_1 і встановлення базової ціни M_0 ;

P_1 та P_0 — індекси заробітної плати в галузі, що виробляє продукцію, на періоди перерахунку ціни P_1 і встановлення базової ціни P_0 .

Якщо у вартості продукції істотну частку займають витрати на паливо чи інші компоненти, перемінна частина приведеної формули може бути розширена на необхідне число складових елементів. При цьому сума всіх часток цих елементів повинна завжди дорівнювати одиниці. Коефіцієнт гальмування, тобто незмінна частка перемінної частини ціни, звичайно встановлюється в межах від 0,1 до 0,2 і в основному відбиває перенесену на продукцію частку вартості основних фондів. В епоху науково-технічного прогресу механізація й автоматизація виробництва ведуть до відносного подорожчання частки основних фондів, що приходяться на одиницю продукції, що випускається, при відповідному зниженні частки оборотних коштів, затрачених на матеріали і робочу силу. Продавці завжди зацікавлені в зменшенні величин коефіцієнтів гальмування, а покупці — у їхньому збільшенні, що зменшує вплив на ціни інфляційного росту ставок заробітної плати і цін на сировинні товари.

Індекси зміни цін на товари і ставок заробітної плати публікуються в більшості промислово розвинутих і країн, що розвиваються, в офіційних і приватних економічних виданнях. Продавці і покупці промислово розвинутих країн мають можливість погодити й обумовити в контракті, з якого джерела будуть застосовуватися індекси.

При угодах купівлі-продажу звичайно використовуються індекси країн-постачальників. При підрядному будівництві промислових об'єктів на устаткування, як правило, застосовуються індекси країн-постачальників, а на роботи, виконувані національними підрядними фірмами, індекси країн, де споруджуються об'єкти.

В Україні індекси цін і ставок заробітної плати офіційно публікуються в статистичних збірниках. Зовнішньоторговельні організації в експортних контрактах використовують індекси цін країн — основних постачальників машин і устаткування, подібні їх експортовані з України. Така практика звичайно не викликає заперечень з боку контрагентів із закордонних країн.

Схема обліку зміни цін. У міжнародній торговій практиці точкою обліку початку зміни змінних цін є дата комерційної пропозиції експортера, рідше — дата підписання контракту (див. Рис. 1).

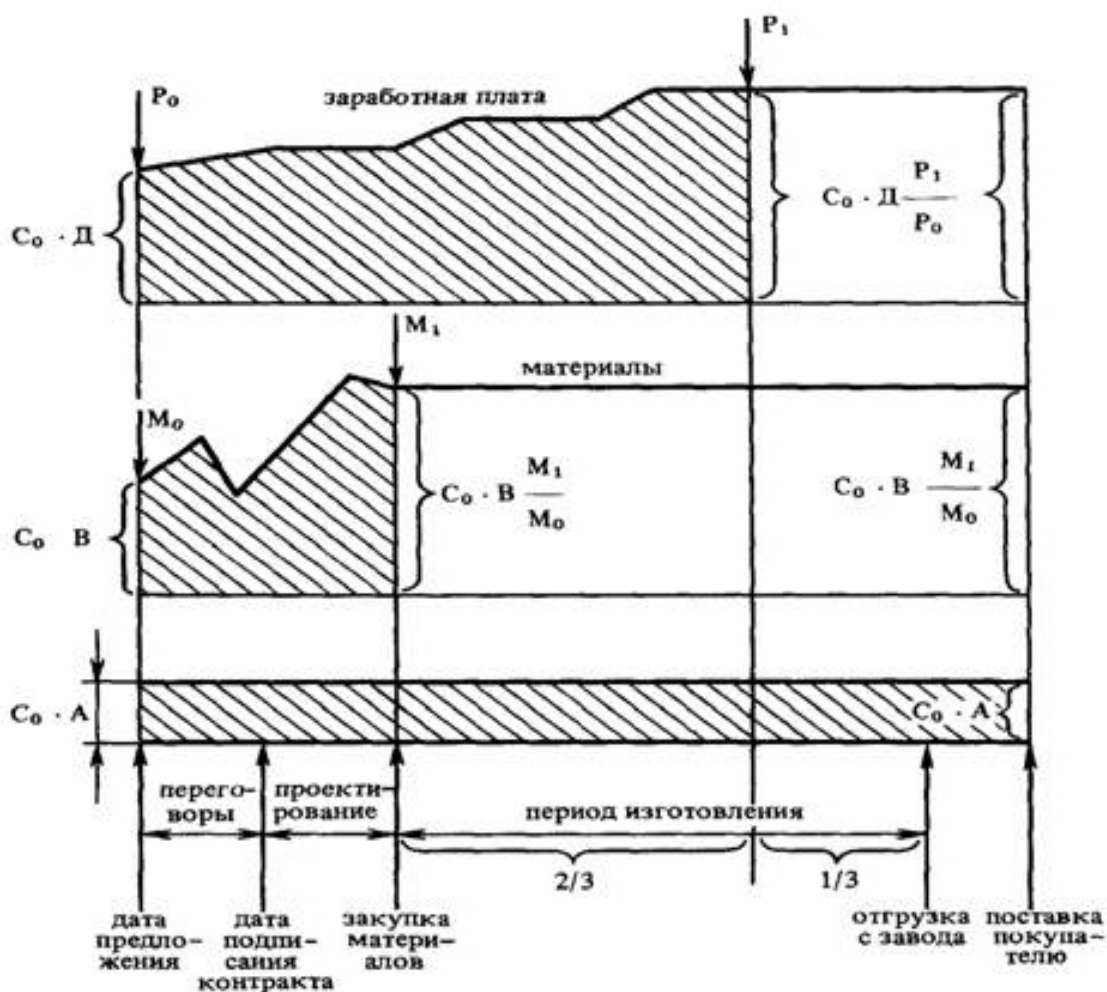


Рис. 1. Зміна складових частин ковзної ціни

На дату пропозиції ціна є комплекс складових:

$$C_1 = C_0 \cdot A + C_0 \cdot B + C_0 \cdot D.$$

Після вручення пропозиції послідовність укладання контракту і його виконання складається з наступних етапів: переговори, укладання контракту, проектування, закупівля матеріалів, виготовлення, відвантаження і постачання товару покупцю.

Весь період від вручення пропозиції до постачання товару покупцю незмінна частина ціни $C_0 \cdot A$ зберігає свою величину.

Перемінна частина ціни B , яка представляє частку вартості матеріалів, змінюється до їхньої закупівлі виготовлювачем товару.

Індекс M_1 береться на дату закупівлі сировини, яка визначається як час закінчення проектування і початку виготовлення.

У міжнародній практиці за період зміни перемінної частини ціни D , що представляє частку заробітної плати, прийнято вважати час від початку змінювання до закінчення $2/3$ часу, передбаченого контрактом на виготовлення

експортної продукції.

На дату постачання товару покупцю остаточною величиною змінної ціни буде представляти суму наступних складових:

- вартості матеріалів на дату їх закупівлі

$$C_0 \cdot B \frac{M_1}{M_0};$$

- вартості робочої сили через 2/3 від початку виготовлення

$$C_0 \cdot D \frac{P_1}{P_0};$$

або

$$C_1 = C_0 \cdot A + C_0 \cdot B \frac{M_1}{M_0} + C_0 \cdot D \frac{P_1}{P_0} + \dots$$

2. Визначення рівня конкурентних цін

Міжнародна торгівля ведеться за цінами, рівень яких стихійно складається на зовнішніх ринках під впливом попиту та пропозиції. Довгострокові тенденції зміни цін на окремі групи товарів відбуваються під впливом наступних основних факторів:

- росту нерівномірного впливу на вартість товарів удосконалювання виробництва, ускладнення машин і виснаження природних ресурсів;
- росту цін у зв'язку зі світовими інфляційними процесами, що є наслідком емісії паперових грошей і випуску цінних паперів у розмірах, що перевищує потреби світового товарообміну;
- зміни цін у періоди економічних криз;
- впливу на ціни найбільших монополістичних об'єднань, що контролюють ринки окремих видів товарів.

Оптимальний рівень цін для конкретних угод часто називається «світовим рівнем», але це не «всесвітній» рівень цін, оскільки ті самі ціни, що діють для визначеного товару у всіх географічних регіонах, — явище вкрай рідке. Тому перед контрагентами завжди постає задача визначити ціну на конкретний товар у регіоні, де буде здійснена угода, і на той період часу, коли її планується зробити. Основним методом визначення оптимального рівня цін, прийнятим у міжнародній торгівлі, є вивчення цін конкурентів на аналогічні товари з

внесенням необхідних виправлень, що враховують розходження в технічних характеристиках, у комерційних умовах угод, а також тенденції змін цін у часі.

Джерелами даних про ціни (конкурентними матеріалами) можуть бути достовірні копії пропозицій і контрактів конкуруючих фірм, прейскуранти цін із указівкою наданих знижок, біржові котирування, довідкові ціни торгових асоціацій і комітетів, публікації в комерційних і галузевих виданнях і т.д. Конкурентні матеріали можуть бути отримані в зовнішньоторговельних організаціях, що спеціалізуються на торгівлі визначеними видами товарів.

Ціни, розраховані на основі обліку витрат виробництва і запланованого прибутку, не можуть бути оптимальними, тому що враховують індивідуальні, а не суспільно необхідні витрати праці, що визначають реальну вартість товарів на зовнішньому ринку. Тим більше зовнішньоторговельні організації не повинні використовувати в контрактах оптові чи відпускні ціни, що використовуються усередині країни. Їхнє застосування для зовнішньоторговельних операцій неминуче приведе до неконкурентноздатності продукції на зовнішньому ринку, чи до серйозних валютних втрат. Залучення конкурентних матеріалів має на меті визначення рівня ціни, що відбиває суспільно необхідні витрати праці основних постачальників продукції на даний ринок і враховує дію інших факторів, впливає на цей рівень.

Підбір конкурентних матеріалів ведеться з базисного ринку, на якому умови торгівлі аналогічними товарами найбільш близькі умовам запланованої угоди і де відбувається значний обсяг зовнішньоторговельних операцій з такими товарами. У якості базисних не слід приймати ринки зі спеціальними режимами торгівлі для окремих країн чи для аналогічних видів товарів.

По своїй сутності розрахунок оптимального рівня зовнішньоторговельної ціни являє собою внесення до цін конкурентів виправлень на технічне зіставлення експортованих чи імпортованих товарів з конкуруючими аналогами, а також коректувань, що враховують відмінність комерційних умов угод конкурентів від тих, на яких передбачається укласти контракт. Розрахунки і затвердження цін звичайно виконуються в одному з трьох варіантів:

- обґрунтування експортних чи імпортних цін робиться в основному при наявності достовірних «прямих» конкурентних матеріалів, тобто зведень про умови торгівлі аналогічним товаром на подібних комерційних умовах;
- конкурентний лист - розрахунок цін у табличній формі, коли потрібно внесення декількох виправлень на зіставлення технічних характеристик і комерційних умов до двох і більш конкурентних матеріалів. Звичайно кожен експортер розробляє і тиражує свою форму конкурентного листа, але усі вони приблизно однакові за структурою. У табличну форму вносяться виправлення, розрахунок яких повинний бути прикладений до

конкурентного листа;

- складні розрахунки виконуються, коли для визначення загальної ціни угоди треба зробити багато попередніх підрахунків, наприклад для визначення виправлень на технічне зіставлення, на транспортування, монтаж, технічне обслуговування і т. д. Такі розрахунки звичайно являють собою об'ємні документи з усіма необхідними обґрунтуваннями застосованої методики і результуючими таблицями.

Зазначені варіанти розрахунків цін розрізняються головним чином розмаїтістю і кількістю виправлень до конкурентних матеріалів, але усі вони повинні виходити з єдиних принципів внесення виправлень, чи принципів приведення цін.

3. Знижки з ціни

Ціна пропозиції звичайно завищується експортером, і в ході листування чи переговорів сторони з ініціативи покупця обговорюють питання про надання знижки.

Розмір знижки залежить від характеру угоди, умов постачання і платежу, взаємин з покупцем, кон'юнктури ринку в момент укладання угоди.

Розглянемо найбільш розповсюджені види знижок. Спеціальні знижки надаються привілейованим покупцям, у замовленнях яких найбільш зацікавлений продавець. Такі ж знижки надаються покупцям, коли продавець тільки виходить на даний ринок з цим товаром чи намагається продати пробну партію товару.

Загальна (проста) знижка надається з преїскурантної чи з довідкової ціни. Проста знижка з преїскурантної ціни на серійні машини й устаткування складає звичайно 20–30%, а іноді доходять до 40%. Проста знижка на промислову сировину складає близько 5%.

Прогресивна (оптова) знижка - це знижка за кількість і стосується серійних виробів. Серійні замовлення становлять великий інтерес для продавців, тому що при виготовленні великої кількості машин того самого типу знижуються витрати на одиницю продукції. Розмір знижки — до 10%.

Дилерські знижки надаються продавцями своїм постійним представникам і посередникам. Ці знижки широко поширені при продажі автомобілів, тракторів, стандартного устаткування й оргтехніки. Вони коливаються в залежності від марки товару і складають 15% від ціни, по який продавець сам реалізує ці товари вроздріб.

Знижка «сконто» — це знижка при розрахунках готівкою. У тих випадках, коли довідкова ціна передбачає короткостроковий кредит, а покупець готовий оплатити вартість товару готівкою, він може одержати таку знижку. Розмір

такої знижки звичайно відповідає розміру позичкового відсотка на грошовому ринку в даний момент. Такі знижки в даний час дуже поширені в Західній Європі. У контракті ця знижка може обумовлюватися, наприклад, так: «Ціна товару — 2000 євро, при оплаті протягом одного тижня — знижка 4%».

Бонусная знижка, чи знижка за оборот, надається продавцем своїм постійним агентам за реалізацію визначеної кількості виробів. В агентській угоді встановлюється шкала знижок у залежності від обороту і досягає по деяких видах устаткування від 5 до 25%. По сировинних і сільськогосподарських товарах ця знижка складає кілька відсотків.

Сезонні знижки надаються за покупку товару поза сезоном і величина знижки залежить від характеру товару. Наприклад, по сільхоздобривам вона складає 15%.

У деяких випадках знижка як така навіть не згадується в тексті контракту, а просто в процесі переговорів визначається кінцева ціна товару з урахуванням знижки, і ця ціна потім фіксується в тексті контракту. Однак, при наданні спеціальної знижки, застереження про надання знижки в тексті контракту бажані. Застереження може мати такий вид: "Ціна одного виробу складає 900 доларів США, але продавець надає покупцю знижку в розмірі 10% з кожного виробу, і остаточна ціна контракту складе таку-то суму. Зазначена знижка дійсна тільки для даного контракту". Це означає, що при вторинній угоді на той же товар покупець не вправі вимагати знижки, посиляючись на попередній контракт, а інший покупець не може посилатися на дану угоду, як на прецедент у встановленні цін.