

ТЕМА 6 ЦІНА ТОВАРУ, ВАЛЮТНІ Й ФІНАНСОВІ УМОВИ КОНТРАКТІВ, УМОВИ ПЛАТЕЖУ, ФОРМИ РОЗРАХУНКІВ

Мета: визначити особливості сучасної зовнішньоторговельної цінової стратегії фірми, розкрити основні ціни зовнішньоторговельних контрактів, основні умови, засоби й форми міжнародних розрахунків.

Основні поняття: цінова стратегія, біржова ціна, аукціонна ціна, тендерна ціна, довідкова ціна, статистична ціна, контрактна ціна, платіж готівкою, авансовий платіж, розрахунки в кредит, чек, вексель, акредитив.

План

1. Особливості сучасної зовнішньоторговельної цінової стратегії фірми.
2. Основні ціни зовнішньоторговельних контрактів.
3. Основні умови, засоби й форми міжнародних розрахунків.

1. Особливості сучасної зовнішньоторговельної цінової стратегії фірми.

Цінова стратегія фірми починається з визначення власного підходу до концепції ціноутворення, що спирається на стратегічну маркетингову програму.

Як правило, цінова стратегія повинна забезпечити оволодіння визначеною часткою ринку, розширення обсягу продажів, одержання планованого прибутку.

Кон'юнктурно-цінова робота передбачає виконання таких функцій:

- інформаційне забезпечення цінових розрахунків;
- вивчення динаміки цін на аналогічні товари іноземного виробництва;
- методичне забезпечення розрахунків;
- контроль за правильністю вибору і використання вихідних даних відповідно до нормативного документу;
- аналіз стану і прогнозування розвитку кон'юнктури світових товарних ринків;
- затвердження завдань відрядження співробітникам фірми, що вивчає цінові фактори за кордоном;
- вивчення діяльності конкурентів і потенційних партнерів, державних органів, міжнародних організацій.

Стратегія формування ціни включає два етапи:

Перший етап описує порівняння характеристик власного товару з кращими й гіршими показниками конкурентів (якість, час доставки споживачеві, функціонування ринкової мережі, темпи відновлення, післяпродажне обслуговування і т. д.).

Другий етап включає послідовну розробку експортних цін:

- 1) калькуляція витрат, включаючи витрати із стимулювання попиту адаптації на ринку;

2) аналіз ринкових цін і їхніх коливань під тиском факторів попиту та пропозицій;

3) установлення нижньої і верхньої межі коливань ціни для визначення ступеня маневрування на ринку, що змінюється;

4) оцінка обсягу продажів;

5) визначення альтернативних видів цінової політики;

6) аналіз цінової структури (структура витрат, розподіл прибутку і т. д.);

7) визначення конкретних продажних цін з урахуванням умов платежу, валютних курсів, методів державного тарифного і нетарифного регулювання.

Розрахунок ціни повинен спиратися на облік фази життєвого циклу продукції, що визначає обсяг експортованої товарної маси і величину потенційного попиту.

Зовнішньоторговельна цінова стратегія повинна сполучити два ключових підходи: витратний і граничний (маржинальний).

Витратний підхід спирається на облік фактичних витрат.

Маржинальний підхід базується на оптимальному співвідношенні граничних витрат і доходу.

Істотне значення має фактор часу.

У короткостроковому періоді попит та пропозиція нееластичні чи малоеластичні, тому маніпулювання цінами слабо впливає на динаміку фізичного обсягу.

Навпаки, у довгостроковому періоді ступінь реакції обсягів чи попиту пропозиції на цінові коливання значний і може вийти з-під контролю.

Розмаїття форм установлення початкової експортної ціни можна згрупувати в такий спосіб:

1. «скілінг», чи метод «зняття вершків», коли встановлюється завищена ціна на новий, унікальний чи удосконалений товар, причому високий рівень ціни підкреслює споживачу престижність чи особливу якість продукту; «скілінг» застосуємо в короткостроковому періоді;

2. «кон'юнктурна ціна» для ринку, уже забезпеченого даним товаром, причому для збереження своєї ринкової ніші можливе сполучення підвищення (сигнал поліпшення якості) і зниження (сигнал зниження витрат) цін;

3. «ціна проникнення» для виходу на новий ринок з наявністю конкуренції, що дозволяє завоювати стартову ринкову нішу, при цьому є небезпека застосування антидемпінгових санкцій державними органами країни-імпортера;

4. метод стимулювання комплексного продажу, коли перші екземпляри реалізуються за заниженими цінами в рекламних цілях, а великі масиви продукції збуваються за більш високими цінами;

5. так звані «вузькі» методи, коли превалює єдиний ціноутворюючий фактор (зональний, географічний, змагальний, транспортний і т. д.).

Для визначення чи обґрунтування зазначених методів ціноутворення на світових ринках використовують специфічні підходи, що пояснюють у першу чергу особливості калькуляції витрат:

1. «скілінг» спирається на ринково-диференційований підхід, коли за вихідну береться величина світової ціни попереднього періоду, до неї додаються витрати з відновлення, адаптації на ринку, страхування і т. д.;

2. «кон'юнктурна ціна» базується на фактичних витратах виробництва і обігу;

3. «ціна проникнення» підкреслює подвійний підхід до внутрішнього і зовнішнього ціноутворення: фактичні витрати застосовують для обґрунтування національних цін, а нормативні – для експортних.

4. Цінова стратегія фірми повинна бути привабливою для потенційних партнерів. Для цього, зокрема, широко використовується практика застосування *цінових знижок*:

- бонусна знижка (знижка за оборот) не за окрему операцію, а за оговорений річний торговий оборот;
- кількісна знижка за величину чи серійність реалізованої продукції;
- дилерська знижка за посередницьку діяльність у реалізації експортної продукції;
- сезонна знижка на продукцію сезонного характеру;
- знижка «сконто» за дострокову оплату поставок;
- закрита знижка для внутрішньофірмової торгівлі чи торгівлі всередині замкнутих економічних угруповань;
- спеціальна знижка для традиційних торгових партнерів;
- знижка для реалізації старої продукції;
- різні індивідуальні знижки.

2. Основні ціни зовнішньоторговельних контрактів.

Різноманіття зовнішньоторговельних цін за місцем їхнього встановлення можна згрупувати таким чином:

- біржові;
- аукціонні;
- тендерні (в результаті торгів);
- довідкові;
- статистичні (у спеціалізованих статистичних виданнях);
- контрактні (договірні).

Зупинимось докладніше на контрактних цінах. Їхня величина враховує одиницю виміру, базу ціни, валюту ціни, спосіб фіксації і рівень ціни. Порядок визначення одиниці виміру ціни залежить від характеру товару і практики, що склався на світовому ринку.

Критерії встановлення цін:

- за визначену кількість одиниць (штуку, масу, площу, обсяг і т. д.);
- за одиницю маси базової речовини в гірській породі, концентраті і т. д.;

- за одиницю маси чи обсягу залежно від коливань натуральної маси, наявності побічних домішок і т. д.;
- за облік чи неврахування тари або упаковки (брутто чи нетто);
- за комплектність чи серійність продукції.

База ціни спирається на систему «ІНКОТЕРМС 2010» – збірник тлумачення міжнародних комерційних термінів, розроблених Міжнародною торговельною палатою.

За останньою класифікацією «ІНКОТЕРМС-2010» всі базисні умови розбиваються на чотири групи, що об'єднують 11 базисних цін. Усі ціни розподіляють обов'язки між продавцем і покупцем із навантаження-розвантаження, транспортування, страхування, упакування і маркірування, оформлення комерційної та іншої документації, оплати експортних та імпорتنих платежів і т. д.

Ціна в контракті може виражатися у валютах експортера, імпортера чи валюті третьої сторони, включаючи колективні валюти.

Залежно від способу фіксації розрізняють наступні ціни:

- тверда фіксована ціна, незмінна протягом усього терміну контракту;
- тверда ціна з можливістю коректування (рухлива ціна), коли невелике коректування (2-5%) пояснюється несуттєвим впливом тимчасового фактора;
- ціна з наступною фіксацією для довгострокових контрактів чи в чеканні інфляції (дефляції) і фіскальних змін;
- ковзана ціна, коли складаються базова (постійна) і змінна величини, що характерно для постачань складних і унікальних товарів з тривалим циклом виробництва;
- змішана ціна, коли одна її частина твердо зафіксована, а інша являє собою ковзану величину.

Рівень контрактної ціни може піддаватися ряду виправлень. Ми уже відзначали основні знижки, що застосовуються при співробітництві з різними партнерами.

Крім знижок, використовують технічні й комерційні виправлення.

Технічні виправлення включають наступні елементи:

- виправлення на техніко-економічні відмінності, що враховують різницю параметрів кінцевої продукції чи використаних ресурсів при порівнянні даного товару і товару-аналога (розходження в ефективності ресурсів, їхній екологічності і т. д.);
- виправлення на комплектацію, коли товар по-різному забезпечений необхідними доповнюючими елементами чи вузлами;
- експлуатаційні виправлення, коли в ціні враховується стійкість до різних форм впливу зовнішнього середовища (температура, вологість і т. д.).

Комерційні виправлення характеризують такі складові:

- приведення до єдиних умов постачання, коли;
- виправлення за підсумками додаткових погоджень;
- виправлення на період постачання товару, коли можливі зміни протягом часу доставки продукції споживачу;

- виправлення на умови платежу, коли оплата виконується повністю, в розстрочку, чеком чи векселем і т. д.

3. Основні умови, засоби й форми міжнародних розрахунків.

Міжнародні розрахунки – це платежі по грошових вимогах і зобов'язаннях, що виникають у зв'язку з економічними, політичними і культурними відносинами між юридичними особами і громадянами різних країн.

В економічній сфері вони включають розрахунки по зовнішній торгівлі, кредитам, руху капіталів між країнами.

Міжнародні розрахунки – це умови і порядок здійснення платежів та щоденна практична діяльність банків по їхньому здійсненню. Засоби платежів залежать від механізму оплати товару стосовно моменту його фактичної доставки.

У зовнішньоторговельних операціях існує три способи платежів: платіж готівкою, авансовий платіж і платіж у кредит.

Платіж готівкою в міжнародному платіжному обороті не означає, що розрахунки ведуться наявними грошовими знаками (банкнотами). Вони практично тут не використовуються. У цьому випадку поняття «розрахунок готівкою» використовується як протилежне авансовому і кредитному способу платежів.

Під «розрахунком готівкою» розуміється оплата торгової угоди проти одержання товаророзпорядчих та інших документів, тобто здійснюється через банк за угодами типу «спот» до чи після передачі продавцем товаророзпорядчих документів чи самого товару покупцю. Платіж готівкою кращий для фірми – експортера, оскільки забезпечує швидке одержання коштів за проданий товар. Для фірми – імпортера платежі готівкою менш вигідні.

Авансовий платіж припускає виплату покупцем оговореної контрактом суми до передачі товаророзпорядчих документів і самого товару в розпорядження покупця, частіше під час чи навіть до виконання замовлення.

Авансовий платіж відіграє двоїсту роль. З одного боку, авансом імпортер кредитує експортера, а з іншого – забезпечує виконання зобов'язань, узятих імпортером за контрактом, і якщо після виконання замовлення покупець відмовляється від прийняття замовленого товару, то експортер може використовувати аванс для відшкодування своїх збитків.

Аванс може бути наданий у грошовій і товарній формі. Розмір авансу залежить від цілей, характеру, новизни і вартості товару. Як правило, аванс складає 15-20% вартості замовлення і виплачується після підписання контракту.

Розрахунки в кредит припускають, що покупець оплачує суму, оговорену контрактом через якийсь час після постачання товару. У цьому разі продавець надає покупцю комерційний (товарний) кредит. Кредит надається на 80-85% суми контракту, іншу покупець оплачує авансом, що

дозволяє продавцю покрити свої витрати, якщо покупець не виконає свої зобов'язання за контрактом.

За тривалістю комерційні кредити поділяються на короткострокові (до 1 року), середньострокові (1-5 років) і довгострокові (5-10 років і більше).

У контракті визначається вартість кредиту, термін його погашення, пільговий період та ін. умови.

Важливим питанням є питання про гарантію платежу. Гарантії бувають платіжні й договірні. Платіжні гарантії захищають інтереси продавця, договірні – покупця. Велике поширення комерційного кредиту в зовнішній торгівлі обумовлене використанням кредитних засобів платежу – чеків і векселів.

Чек – документ, що містить безумовний наказ власника поточного рахунка банку про виплату зазначеної в рахунку суми визначеному пред'явнику чи особі. Використання чека як засобу платежу дозволяє заощаджувати витрати на оборот реальних грошей і прискорює платежі, тому що всі чеки оплачуються після пред'явлення.

Розрізняють *іменні, ордерні й чеки* на пред'явника.

Чеки розділяють на банківські (виписані банком на свій банк – кореспондент) і фірмові (виписані фірмою на одержувача).

Вексель – це цінний папір строго установленної форми, що дає безперечне право її власнику (векселедержателю) вимагати з боржника сплати певної грошової суми.

При розрахунках по зовнішньоекономічних операціях використовують прості й переказні векселі (тратти). Другі застосовують частіше.

Переказний вексель (тратта) – це безумовна пропозиція трасанта (кредитора), адресоване трасатові (боржнику), оплатити третій особі (ремітентові) у встановлений термін зазначену суму. При цьому трасант є і кредитором стосовно трасата (боржнику), і боржником стосовно ремітента.

Простий вексель використовується рідше і виставляється боржником (векселедавцем), який бере зобов'язання сплатити кредитору визначену грошову суму у певний термін і в зазначеному місці.

У міжнародному платіжному обігу вексель виступає як оборотний фінансовий документ. Це означає, що з передачею векселя іншій особі до нього переходять усі права, вимоги й ризик по цьому документу.

Передача векселя здійснюється шляхом простого вручення чи за допомогою підпису (індосамента). Такий напис ставиться на зворотній стороні векселя і підписується індосантом.

Індосаменти бувають таких видів: бланковий, іменний (повний).

Третім засобом платежу, що використовується в міжнародній торгівлі, є банківський переказ. Це розрахункова банківська операція, що полягає в перекладі платіжного доручення одного банку іншому.

Платіжні доручення являють собою наказ клієнта, адресований своєму банку – кореспонденту, про виплату визначеної суми грошей бенефіціару. Платіжні доручення приймаються банками тільки при наявності грошей на

рахунках платників. При розрахунку дорученнями скорочується час і документообіг операції.

У міжнародних розрахунках вітчизняних підприємств і організацій із закордонними фірмами застосовуються усі форми розрахунків, прийняті в міжнародній практиці, але найбільш розповсюдженими є: документарний акредитив, документарне інкасо, банківський переказ. Відносно рідко вітчизняні організації використовують такі форми розрахунків, як відкритий рахунок, оплата чеками і т. д.

Документарний акредитив – це доручення клієнта (імпортера) банку зробити за його рахунок виплату грошей експортеру (при розрахунках готівкою) чи акцептувати виставлену експортером тратту (при наданні кредиту чи розстрочки платежу) проти одержання зазначених у цьому дорученні товаророзпорядчих та інших документів.

Акредитиви відкривають (виставляють) за домовленістю сторін, які беруть участь у торговій угоді, або в банку країни експортера або в банку країни імпортера.

Види акредитивів:

Відзивний – може бути відкликаний чи анульований банком – емітентом, який виставив акредитив у будь-який момент і без попереднього повідомлення бенефіціара, тобто на користь кого відкритий акредитив;

Безвідзивний – не може бути відкликаний раніше вказаного терміну його дії. Якщо в заяві про відкриття акредитива чітко не зазначено, чи є він відзивним чи безвідзивним, то він вважається безвідзивним.

Непідтверджений, по якому авізуючий банк, який бере участь у цій операції, не бере на себе зобов'язання по його виконанню, але повинен з розумною старанністю перевірити за зовнішніми ознаками дійсність акредитива.

Підтверджений, по якому відповідальність на прохання банку – емітента бере на себе інший банк, який бере участь в операції.

Перекладний (ділений, дробовий, що переуступається) – це акредитив, відповідно до якого бенефіціар (перший), тобто особа, на користь якої виставлений акредитив, доручає банку робити оплату одному чи декільком бенефіціарам (другим) з цього акредитива повністю чи частково.

Акредитив може бути переказний тільки в тому випадку, якщо є однозначна вказівка банку-емітента, що він «переказний». Витрати по переказу оплачує перший бенефіціар, якщо немає застережень.

Револьверний (поновлюваний) поповнюється в міру його використання; в акредитивному дорученні вказується мінімальна сума (квота), нижче якої залишок на акредитиві не повинен скорочуватися і підлягає поповненню.

Послідовність акредитивної операції:

1. Імпортер у домовлений з експортером термін дає доручення своєму банку про відкриття (виставляння) акредитива.

2. Банк імпортера просить банк експортера про відкриття акредитива на користь відповідного експортера і відразу чи в обумовлений термін переводить покриття (суму акредитива).

3. Експортер, одержавши повідомлення (авізо) від свого банку і перевіrivши умови акредитива, направляє товар на адресу імпортера й оформляє необхідні для одержання платежу з акредитива документи.

4. Експортер передає у свій банк товаророзпорядчі та інші документи, зазначені в акредитиві, й одержує належну йому суму платежу.

5. Товаророзпорядчі та інші документи банк експортера переказує банку імпортера.

6. Банк імпортера передає імпортеру отримані документи, що дають йому право одержати закуплений товар.

Документарне інкасо – це доручення експортера банку одержати з імпортера суму платежу, передбачену контрактом, проти передачі йому товарних і інших документів та зарахувати виторг на рахунок експортера. На інкасо можуть передаватися також інші документи, *наприклад* прості й переказні векселі, чеки та ін.

Розглянемо схему інкасової операції:

1. Експортер, відвантаживши товар відповідно до умов контракту, оформляє необхідні товарні та інші документи і передає їх у комерційний банк, обумовлений у контракті.

2. Банк експортера пересилає комплект документів своєму банку-кореспонденту в країні імпортера.

3. Банк імпортера сповіщає покупця і передає йому ці документи проти одержання відповідної суми платежу (при розрахунку готівкою) чи проти акцепту термінової тратти (при наданні імпортеру комерційного кредиту) залежно від умов контракту.

4. Банк імпортера інформує банк експортера про зарахування на його кореспондентський рахунок отриманої від імпортера суми платежу (чи відразу ж переводить йому отриманий виторг).

5. Банк експортера робить виплату підприємству-експортеру за зроблену експортну операцію.

Якщо розрахунок виконується в кредит, то банк імпортера передає товарні документи проти акцепту імпортера термінової тратти, що потім або залишається в банку імпортера, або пересилається безпосередньо в банк експортера, і при настанні термінів оплати тратта викупується в нього імпортером.

Інкасова форма розрахунків порівняно проста, але містить ряд недоліків (з погляду експортера). Виникає великий розрив у часі між відвантаженням товару на експорт і одержанням платежу, що призводить до уповільнення оборотності засобів експортера.

Імпортер може відмовитися від оплати проти товарних документів (*наприклад*, імпортер розорився чи різко впала світова ціна замовленого товару і йому не вигідно викуповувати цей товар за зафіксованою у контракті більш високою ціною).

За домовленістю між експортером і імпортером зарахування засобів виконується експортера про одержання ним товарних документів.

Для запобігання невикуплення товарних документів імпортером чи неточного виконання ним розрахунків застосовується інкасо товарних документів з банківською гарантією.

Банк, який видав гарантію в забезпечення наявних платежів, зобов'язується здійснити платіж експортеру, якщо він не буде зроблений покупцем.

Гарантії можуть бути *разові* (для окремих угод) й *револьверні* (на регулярні постачання між конкретними контрагентами і продовжувані автоматично й поповнювані за розміром гарантії).

Відкритий рахунок – найменш вигідна форма розрахунків для експортера, тому що вона не дає йому ніяких гарантій своєчасного одержання платежу.

Експортер поставляє покупцю товар разом з товаророзпорядчими документами і записує у своїх бухгалтерських документах у дебет відкритого покупцю рахунку суму покупки.

Імпортер записує суму відвантаження в кредит рахунку постачальника. Протягом терміну, зазначеного в контракті, імпортер повинен оплатити вартість товару банківським переказом, чеком чи векселем. Після оплати сторони роблять у своїх документах зворотні записи.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Дайте визначення поняттю «міжнародні розрахунки».
2. Назвіть особливості цінової стратегії фірми на міжнародному ринку
3. Назвіть різноманіття зовнішньоторговельних цін за місцем їхнього встановлення.
4. Особливості зовнішньоторговельних операцій.