



Н.Г. Ушакова, Н.Л. Савицька

МІЖНАРОДНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ



МІНІСТЕРСТВО НАУКИ І ОСВІТИ УКРАЇНИ

Н.Г. Ушакова, Н.Л. Савицька

МІЖНАРОДНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ

Навчальний посібник

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України як
навчальний посібник для студентів економічних
спеціальностей вищих закладів освіти,
лист № 14/18.2 – 342 від 15.02.2002 р.*



Київ 2004

УДК 339:338.5

Рецензенти:

Задорожний Г.В. д.е.н., професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна

Клебанова Т.С. д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Харківського державного економічного університету

Рекомендовано до друку

Міністерством освіти і науки України як навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих закладів освіти, лист № 14/18.2 – 342 від 15.02.2002 р.

Н.Г. Ушакова, Н.Л. Савицька

Міжнародне ціноутворення. Навчальний посібник. — К.: ВД "Професіонал", 2004. — 218 с.

ISBN 966-8556-12-7

Навчальний посібник розкриває теоретичні основи міжнародного ціноутворення, його механізм та специфіку на основних сегментах світового ринку. Матеріал посібника висвітлює фундаментальні принципи ціноутворення та ціноутворюючі фактори світового ринку, світовий досвід регулювання цін, методи ціноутворення та методик розрахунку зовнішньоторгових цін з урахуванням чинної нормативно-правової бази щодо ЗЕД та особливості формування цін на світових ринках товарів і послуг. Відмітною рисою є розгляд особливостей ціноутворення за умов розвитку "нової економіки", зокрема встановлення цін на об'єкти інтелектуальної власності.

Для студентів економічних спеціальностей, зокрема для спеціальності "Міжнародна економіка", викладачів, економістів-практиків.

УДК 339:338.5

ISBN 966-8556-12-7

© Ушакова Н.Г., Савицька Н.Л., 2004

© ВД "Професіонал", 2004



ВСТУП

ВСТУП

Розвиток процесів світової глобальної інтернаціоналізації економіки відрізняється поширенням тісних взаємовідносин і взаємозалежності між країнами, що посилює жорсткість "природного" добору найефективніших суб'єктів світового ринку.

За даних умов процес адекватного ціноутворення є одним із чинників забезпечення конкурентоспроможності національної економіки та її ефективного включення до світових господарських зв'язків. Дана проблема актуалізує вивчення теорії та практики міжнародного ціноутворення майбутніми фахівцями з міжнародної економіки.

Метою викладання курсу "Міжнародне ціноутворення" є формування у студентів системи знань щодо процесу ціноутворення з урахуванням теорії та практики функціонування світового ринку, а предметом — механізм ціноутворення у зовнішній торгівлі та його специфіка на основних сегментах світового ринку. Основними завданнями дисципліни є:

- вивчення сутності та функцій світової ціни;
- стратифікація ціноутворюючих факторів світового ринку;
- з'ясування механізму міжнародного ціноутворення;
- вивчення методик розрахунку зовнішньоторгових цін та обґрунтування доцільності вибору певної методики;



§ 1.1. Світова ціна: сутність та види

Сутність світової ціни

Ціна — є центральною складовою ринкового механізму. Ціна у загальному вигляді може бути визначена як певна кількість грошових одиниць, одержаних за одиницю товару. Основні ознаки ціни полягають у наступному. По-перше, ціна — це економічна категорія товарного виробництва. По-друге, ціна виражає вартість товару. На ринку закон вартості діє як тренд, ціна конкретної трансакції може суттєво відхилятися від вартості. І, нарешті, ціна — це грошова форма прояву вартості товару. Вона залежить від стану грошового обігу, ефективності кредитування, фінансового здоров'я економіки.

У ціновому механізмі варто розрізняти і виділяти дві взаємодіючі частини. З одного боку — це самі ціни, їх види, структура, величина, динаміка зміни, а з іншого — ціноутворення як правила встановлення, способи формування нових цін і зміни діючих. Ціноутворення виступає активною частиною всього цінового механізму. Саме особливості функціонування механізму ціноутворення визначають величину цін на продукти. Ціни і ціноутворення в єдності складають ціновий механізм.

Ринковий механізм установа цін являє собою унікальний спосіб комунікації, поширення інформації, інших важливих відомостей, необхідних суб'єктам економіки. Оперативна, велика й у той же час компактна інформація, що міститься в цінах, дозволяє визначити наповненість або дефіцитність ринків кожного виду товарів, рівень витрат, технології виробництва, а також напрямки їхнього удосконалення. Саме тому ефективність продукції, що випускається, апробується ринком, за допомогою цін її реалізації.

У системі виробничої і збутової діяльності фірми цінам приділяється першочергове значення. У ціні враховуються трансформаційні та трансакційні витрати, техніко-економічні параметри то-



вару, умови постачання і платежу, співвідношення попиту та пропозиції, очікуваний рівень прибутку і навіть рівні цін фірм-конкурентів.

Міжнародна ціна — це складна економічна категорія, що формується під впливом безлічі багатовекторних, часто суперечливих факторів. Зовнішньоторговельну ціну можна розглядати в якості світової, якщо вона задовольняє наступним основним вимогам.

- *Регулярність та презентабельність.* Це повинна бути ціна, за якою здійснюються регулярні комерційні угоди, що укладаються в найважливіших центрах міжнародної торгівлі, де постійно здійснюються значні за обсягом зовнішньоторговельні операції;

- *Роздільність операцій.* Зовнішньоторговельні операції мають бути роздільними, взаємно не зв'язаними, тобто експортними, або імпорнтними;

- *Нормальний торгово-політичний режим.* Експортні або імпорнтні операції мають проводитись на умовах, звичайних для більшості товарних ринків, тобто в умовах вільного торгово-політичного режиму. Це значить, що ціни, що обслуговують товарообмін у рамках замкнутих економічних угруповань, не можуть бути світовими, оскільки за рахунок субсидування національних виробників з боку держави вони можуть бути вищі (іноді в кілька разів) за ціни основних постачальників даної продукції на світовій ринок;

- *Оплата у вільно конвертованій валюті.* Платежі за такими комерційними операціями, як правило, проводяться у вільно конвертованій валюті.

Практично світові ціни — це експортні ціни основних постачальників даного товару й імпорнтні ціни в найважливіших центрах імпорту цього товару. Якщо по сировинним товарам світову ціну визначають основні країни-постачальники, то по готовим виробам та устаткуванню вирішальну роль відіграють провідні фірми, що випускають і експортують визначені типи і види виробів. Цінами на сировину можуть бути визнані експортні ціни основних виробників цих видів сировини, а також імпорнтні ціни західноєвропейських країн.

ціни найбільших бірж. Так, по алюмінію — це експортні ціни Канади, по каучуку — ціни сингапурської біржі, по пиломатеріалам — експортні ціни Швейцарії, по хутру — ціни нью-йоркських та лондонських аукціонів.

Таким чином, **світова ціна** [world market price] — це ціна великих зовнішньоторговельних контрактів на загальноприйнятій умовах платежу і постачання в умовах конкретно складеної кон'юнктури світового товарного ринку з нормальним торгово-політичним режимом.

Для сучасного світового ринку характерна **множинність цін**, тобто ситуація, коли на ринку в межах однієї стадії обігу на той самий товар може діяти не одна, а низка різних за рівнем цін.

Множинність цін спостерігається як у внутрішній, так і в міжнародній торгівлі, але розходження цін внутрішнього та зовнішнього ринків не можна кваліфікувати як множинність цін.

На внутрішньому ринку, як правило, діють різні ціни, що відповідають різним стадіям обігу, а тому не підпадають під поняття множинності цін. Наприклад, на внутрішньому ринку існують різні за своїм рівнем закупівельні й оптові ціни, оптові та роздрібні, але це не можна вважати множинністю цін, так як про множинність цін можна говорити тільки в межах однієї і тієї ж сфери та стадії обігу. Множинністю цін буде характеризуватися, наприклад, реалізація однотипних товарів за різними цінами в різних сегментах ринку в залежності від орієнтації в покупках.

Множинність цін у зовнішній торгівлі створює значні труднощі при визначенні, а тим більше при конкретному виборі світових цін серед фактично діючих на ринку. Серед факторів, що обумовлюють множинність світових цін, можна виділити наступні групи:

- Існування в рамках одного товарного ринку секторів з різними типами ринкових структур. У результаті того, що в "вільних" секторах ринку ціни в цілому більш об'єктивно відбивають співвідношення попиту та пропозиції на даний товар, а в моно-



полізованих секторах ринку ціни вказують на більш-менш диспропорційну залежність транснаціональних та міжнародних акторів, що відображає їхню довгостроковим інтересам, зважаючи на певні умови множинності цін.

- Заходи торгово-політичного та валютного характеру.
- Організаційні структури і форми торгівлі: така множинність цін може виникти собою формою привласненої конторної мережі виробників, пов'язану із складним визначенням реального порівняного рівня цін на готові вироби і напівфабрикати та їхню доступність балансу пропозиції та попиту сировини.

- Формат взаємин між продавцем і покупцем. Як правило, прикладом може слугувати сфера нафти. Наприклад, на ринку сировини нафти окремі країни-експортери на ту саму нафту пропонують різні ціни для різних покупців (розрив часом досягає 30–40% балансу). У складній множинності цін відбивають різні взаємини між продавцями і покупцями, у тому числі цінові зони між покупцями, які несуть кошти в розвідку нафти в країні-експортера, і, навпаки, цінові надбавки за неучасть у подібній діяльності, разом або довгострокові угоди, оплата в кредит, оплата на компенсаційній основі й ін.

Дані фактори ускладнюють процес міжнародного ціноутворення на світовому ринку та аналіз загальних закономірностей функціонування міжнародних цін.

Види цін у міжнародній торгівлі

У світовій економіці застосовуються різні види цін. Прокласифікувати їх множинність, необхідно відзначити, що на ринку не існує загальної класифікації різноманіття цін світового ринку. На наш погляд, міжнародні ціни можна класифікувати за ознаками, наведеними в таблиці 1.

Зовнішньоторговельні ціни можуть виступати у двох видах цін: експортній та імпортній. **Експортна ціна** — це ціна товару, який



реалізується на зовнішньому ринку. **Імпортна ціна** — це ціна товару, який ввозиться у країну із зовнішнього ринку і реалізується на внутрішньому. У залежності від характеру реалізації товару може бути встановлена ціна виробника; оптова чи роздрібна ціни.

Класифікація цін світового ринку

Таблиця 1.

| Класифікаційна ознака | Вид ціни |
|---|---|
| За ступенем локалізації ринку | Світова ціна |
| | Внутрішня ціна |
| За характером зовнішньоторговельної операції | Експортна ціна |
| | Імпортна ціна |
| За характером реалізації | Оптова ціна |
| | Роздрібна ціна |
| В залежності від сфери товарного обігу | Ціна виробництва (або виробника) |
| | Оптова ціна на промислову продукцію |
| | Ціна на науково-технічну продукцію |
| | Ціна продукції будівництва |
| | Роздрібна ціна на товари масового попиту |
| | Тарифи вантажного та пасажирського транспорту |
| | Ціна продавця |
| В залежності від кон'юнктури ринку | Ціна покупця |
| | Ціна рівноваги |
| В залежності від балансу інтересів суб'єктів трансакції | Ціна верхньої межі |
| | Ціна нижньої межі |

Закінчення на наст. стор.



Закінчення табл. 1

| | |
|---|---|
| За способом регулювання | Регульована ціна |
| | Фіксована ціна |
| | Вільна (ринкова) ціна |
| | Трансфертна ціна |
| За способом одержання інформації про ціни | Публічні ціни |
| | Розрахункові ціни |
| За формою торгівлі | Біржова ціна |
| | Аукціонна ціна |
| | Ціна торгів |
| | Ф'ючерсна ціна |
| | Контрактна ціна |
| За способом фіксації у контракті | Тверда ціна |
| | Рухова ціна |
| | З наступною фіксацією |
| В залежності від порядку відшкодування транспортних та страхових витрат (згруповані відповідно до ІНКОТЕРМ) | Ковзаюча ціна, змішана ціна |
| | Група "E" (ціна EXW) |
| | Група "F" (ціни: FCA, FAS, FOB) |
| | Група "C" (ціни: CFR, CIF, CPT, CIP) |
| | Група "D" (ціни: DAF, DES, DEQ, DDU, DDP) |
| | Ринкова ціна |
| | Трансфертна ціна |
| | Службова ціна |
| | Регіональна ціна |
| | Постійні |
| За територіальною ознакою | Ринок |
| | Тимчасові |
| | Ринок |
| За терміном дії | Ринок |
| | Тимчасові |
| | Ринок |



Оптова ціна [wholesale price] встановлюється у тих випадках, коли товар поставляється великими партіями. **Роздрібна ціна** [retail price] це ціна, за якою товар реалізується безпосередньо населенню через мережу роздрібною торгівлі. Роздрібні ціни завжди вище оптових. На світовому ринку товари реалізуються великими партіями, тому особливу увагу приділяють саме оптовим цінам.

Ціни виробників вміщують витрати виробництва і середній прибуток на авансований капітал.

Якщо ринок дефіцитний, тобто попит на визначений товар перевищує пропозицію, то такий ринок називається ринком продавця, і на ньому встановлюється **ціна продавця** [seller's price]. Навпаки, якщо на ринку пропозиція перевищує попит, то говорять про ринок покупця, що диктує **ціну покупця** [buyer's price].

Як правило, ціна будь-якого товару формується на основі дотримання балансу інтересів споживача і виробника товару. При цьому інтереси сторін відображаються у цінах верхньої та нижньої межі.

Ціна верхньої межі або "лімітна ціна" визначається виходячи із зацікавленості споживача у поставленому на ринок товарі. Вона відбиває гранично допустимий рівень ціни, виходячи з техніко-економічної доцільності створення товару для споживача.

Ціна нижньої межі визначається виходячи із інтересів виробника щодо виробництва товару. Як правило, даний рівень ціни відображає фактичні витрати на виробництво.

Для орієнтації у світових цінах експортери й імпортери використовують публічні ціни, які відображаються у довідкових цінах, цінах біржової та аукціонної торгівлі, цінах пропозиції і фактичних угод.

Види публічних цін

Для орієнтації у світових цінах експортери й імпортери використовують публічні ціни, які відображаються у довідкових цінах, цінах біржової та аукціонної торгівлі, цінах пропозиції і фактичних угод.



Публічні ціни [published price] повідомляються в спеціальних джерелах інформації. Вони, як правило, відбивають рівень світових цін найбільших постачальників певної продукції. Наприклад, на шкеницю й алюміній світовими є експортні ціни Канади; на чай — ціни аукціонів у Калькутті, Коломбо і Лондоні.

До публічних цін відносяться: довідкові ціни, біржові котирування, ціни аукціонів, ціни пропозиції великих фірм, статистичні зовнішньоторговельні ціни.

Довідкові ціни [advertised price] — це ціни продавця, надруковані в спеціалізованих виданнях, бюлетенях, а також у газетах, журналах, у каналах комп'ютерної інформації. Коло товарів, що мстяться у цінових довідниках, в основному охоплює небіржові сировинні товари і напівфабрикати (нафта і нафтопродукти, чорні метали, добрива і т.д.). Як правило, довідкові ціни трохи завищені та мало рухомі, оскільки повільно реагують на зміну кон'юнктури чи на певні політичні події, за винятком цін на нафту, оскільки даною товар є досить специфічним. Разом з тим, вони відбивають динаміку цін конкретного ринку. Сучасна інформаційна база довідкових цін досить розгалужена, так, наприклад, інформацію про ціни експортери металу можуть одержати в журналі "Metal Bulletin", а постачальники добрив — у виданні "Ferticon", що виходять двічі на тиждень. Відомості про ціни на нафтопродукти можна одержати з електронних щоденних довідників "Argus" або "Platt's".

Особливістю довідкових цін є те, що вони не завжди збігаються з цінами фактичної реалізації товарів. Як правило, при укладанні контрактів довідкові ціни коригуються за допомогою ценових модифікаторів (різних видів знижок), крім того реальна ціна контракту може розцінюватися як комерційна тасмниця. У випадку, коли довідкові ціни не збігаються з реальними комерційними оцінками, їх називають **номінальними**.

Як правило, довідкові ціни відіграють роль лише початкової ціни, з якої починається узгодження цін контракту. Методи форму-



вання довідкових цін на різні товари різні. У чорній металургії, автомобілебудуванні і деяких інших галузях ціноутворення базується на рівні цін найбільшої компанії (ціни франко-завод стандартних категорій продукції). У хімічній промисловості ціни на кожен вид однорідної кінцевої продукції фіксуються на базі єдиної ринкової політики найбільших фірм, що забезпечує відносну сталість рівня цін на хімічні продукти.

Ціноутворення на нафтопродукти, зокрема на бензин, визначається міжнародним нафтовим картелем, проте тут має місце цінова конкуренція, обумовлена великою питомою вагою накладних витрат у загальних витратах (60–80% усіх витрат у галузі при повному завантаженні потужностей), а також наявністю чималої кількості незалежних нафтових компаній, що прагнуть зниженням цін на кінцеві нафтопродукти втримати свої позиції на ринку.

Основна перевага довідкових цін (з погляду можливостей використання в ціноутворенні) — регулярність публікацій (у різних друкованих виданнях, спеціальних бюлетенях) за основними видами продукції, що реалізується на світовому ринку.

У ряді випадків довідкові ціни являють собою *базисні ціни* [base price], тобто ціни товару визначеної якості і кількості, специфіки, розмірів, хімічного складу тощо у заздалегідь установленому географічному пункті (базисному пункті) відповідно до стандартизації ІНКОТЕРМС. Базова ціна, пропонується продавцем, може в 2–3 рази перевищувати ціну фактичної угоди. Тому встановленню реальної експортно-імпоротної ціни передують угоди, тобто проведення переговорів між продавцем і покупцем з приводу встановлення ціни угоди, яка буде однаково влаштовувати обидві сторони. Більш докладно види цін за умовами ІНКОТЕРМС будуть розглянуті нижче.

У якості довідкових цін застосовуються також *прейскурантні ціни*, установлені на стандартизовану кінцеву продукцію. *Прейскурантні ціни* [list price], це ціни, що фіксуються незалежно від



системи реалізації кінцевої продукції на зовнішньому ринку (через власну мережу або мережу дилерів і інших торговельних посередників). Як правило, фірма друкує єдині фірмові преїскуранти, особливо для споживчих товарів масового попиту (автомобілі, комп'ютери, телевізори й ін.), які позначені брендом фірми-виробника.

Біржова ціна [exchange quotation] — це ціна товару, що є об'єктом біржової торгівлі. Ціни на біржові товари оперативно відбивають усі зміни, що відбуваються на ринку даного товару. Найменші зміни кон'юнктури ринку моментально позначаються на біржових котируваннях. Це пояснюється тим, що самі біржові котирування є *фактичними цінами угод саме в даний момент*. Слід зазначити, що біржові котирування не відбивають впливу інших інструментів міжнародної торгівлі, зокрема, умов постачання, платежу тощо.

У міжнародній зовнішньоторгівельній практиці фахівці орієнтуються на котирування найбільш відомих, добре зарекомендованих бірж, що мають персонал винятково високої кваліфікації, таких як Лондонська біржа металів, Чикагська біржа, що займається котируваннями і продажами зернових, або Нью-Йоркська біржа бавовни. Торгівля на біржі може проводитися за цінами на наявний товар або з негайним постачанням (протягом двох тижнів із дня укладання угоди). Крім того, біржові товари можуть продаватися за *ф'ючерсними цінами*, тобто цінам на визначений період часу. *Ф'ючерс* (терміновий контракт) — це угода на купівлю або продаж погодженої кількості товару визначеної якості на умовах його постачання у визначений термін і місце доставки в майбутньому. Зокрема, на біржі цукру в Лондоні максимальний термін термінових угод складає 14–15 місяців.

Як свідчить практика, на сучасних західних біржах за один день укладаються мільйони ф'ючерсних контрактів на постачання товарів за визначеними ф'ючерсними цінами. Ці ціни є найбільш стабільними і вигідні покупцям в умовах інфляції.



Офіційне котирування [formal quotation] — це єдина ціна, встановлена для кожної позиції (місяця постачання) і на визначений день. Дане котирування використовується для повідомлення ринкових цін поза біржею і для проведення розрахунків з розрахунковою палатою біржі. У тих випадках, коли біржові котирування не мають під собою конкретних угод, при їхній публікації перед ціною ставиться індекс "N", що відзначає номінальність котирування.

Ціни аукціонів [auction price] — це ціни, що склалися на спеціально організованих, періодично діючих у визначених місцях ринках, на яких шляхом публічних торгів у заздалегідь обумовлений час відбувається продаж попередньо оглянутих покупцем товарів, що переходять у власність покупця, за умови оголошення найвищої ціни.

Ціни на аукціонах — це реальні ціни, що встановлюються внаслідок співвідношення між попитом та пропозицією, причому головною особливістю їхнього формування є наявність у більшості випадків великої кількості покупців і одного або декількох продавців. Цей вид світових цін поширюється на ринку хутра, торгівлю антикваріатом, предметами мистецтва.

Різновидом аукціонних цін є **ціни торгів** (тендерні торги), вони існують у торгівлі, заснованій на одержанні заявок на постачання товарів, попередньо оголошених у спеціальному документі (тендері) на умовах, що передбачають залучення на принципах конкуренції та терміновості пропозицій від декількох постачальників з різних країн з метою забезпечення найбільш вигідних умов угоди.

Ціни міжнародних торгів охоплюють близько 1/3 всіх експортних цін на машини й устаткування (металургійне, енергетичне машинобудування, дорожньо-будівельне, сільськогосподарське устаткування, літаки і т.д.).

Крім того, на торгах оцінюється будівництво промислових підприємств, мостів, залізничних і автомобільних доріг, трубопро-



водів, портових та комунальних споруджень, електростанцій, а також ліцензії на проведення інженерно-консультаційних послуг.

За такої форми торгівлі створюється високий рівень конкуренції серед продавців, то ціни в цих умовах на порівняльні види товарів і послуг, як правило, нижче, ніж ціни на аналогічну продукцію, що реалізується за звичайними комерційними контрактами.

Ціни аукціонів і торгів відбивають, як правило, реальні угоди. Розрізняють два способи уторгування цін на аукціонах: аукціони з підвищенням ціни й аукціони зі зниженням ціни.

Ціни фактичних угод [price of the actual quotation] є найбільш докладним критерієм рівня ціни в контракті. Однак ці ціни, як правило, регулярно не публікуються, а з'являються у пресі епізодично, лише за контрактними операціями, оскільки ціна угоди є комерційною таємницею фірми.

Ціни фактичної реалізації, використовувани як світові ціни, є експортними або імпорнтними цінами основних постачальників або споживачів товарів, вираженими у вільно конвертованій валюті. Наприклад, по хвойним пиломатеріалам такими цінами є експортні ціни Швеції, обчислені у шведських кронах або доларах США. По природному газу — експортні ціни Голландії або Канади, визначені в доларах США.

Ціни пропозиції великих фірм [price of an offer] менш представницькі, ніж ціни фактичних угод, оскільки відбивають монополістичний характер постачань товару і, власне кажучи, мають характер довідкових цін, так як первісні ціни в результаті узгодження при підписанні угоди, як правило, знижуються, що взагалі типово для договірних цін.

Статистичні зовнішньоторговельні ціни — публікуються в різних національних і міжнародних статистичних довідниках. Дані ціни є середніми експортними й імпорнтними цінами, оскільки визначаються шляхом розподілу вартості експорту або імпорту на обсяг закупленої або поставленої продукції. Ці ціни не показують реальну



ціну конкретного товару. Вони представляють практичний інтерес з огляду аналізу загальної динаміки зовнішньої торгівлі певної країни, для статистичних розрахунків, використовуються як приблизний орієнтир.

Розрахункові ціни

Розрахункові ціни застосовуються в угодах, контрактах на нестандартне спеціальне устаткування, вироблене, як правило, по індивідуальним замовленням. Ціни на спеціальне устаткування розраховуються постачальником для кожного конкретного замовлення з врахуванням технічних і комерційних умов даного замовлення, а в деяких випадках остаточно встановлюються лише після виконання замовлення.

На рівень розрахункової ціни справляє вплив та обставина, що спеціальні машини й устаткування найчастіше випускають фірми, що домінують у даній порівняно вузькій галузі, а вироблене ними устаткування ґрунтується на запатентованих винаходах, удосконаленій технології, наявністю висококваліфікованого персоналу.

Контрактні ціни

Продаж товарів та послуг на світовому ринку здійснюються за конкретними цінами, що можуть бути зафіксовані в укладеному контракті на момент його оформлення, протягом терміну дії контракту або до моменту його виконання. **Контрактні ціни** встановлюються в процесі переговорів при укладанні контракту. У залежності від способу фіксації [price fixing] розрізняють кілька видів контрактних цін.

Тверда ціна (стабільна, фіксована, гарантована) [firm price, fixed price] встановлюється в момент підписання контракту, не підлягає зміні протягом усього терміну його дії і не залежить від термінів і порядку постачання товарної партії. У контрактах із три-



валими термінами постачання звичайно робиться відмітка "ціна тверда, зміні не підлягає". Застосовується за умови, що не спостерігається коливання цін на предмет укладеного контракту і термін його виконання невеликий.

Рухлива ціна [flexible price] (тверда фіксована ціна з можливістю наступного коригування) — зафіксована при укладанні контракту ціна, що може бути переглянута надалі, якщо ринкова ціна даного товару до моменту його постачання зміниться. При встановленні рухливої ціни в контракт вноситься цінове застереження, що передбачає зміну ціни, зафіксованої в контракті, у залежності від підвищення або зниження ціни на ринку до моменту виконання угоди.

У контракті обмовляється допустимий мінімум відхилення ринкової ціни (market fluctuation), наприклад, у межах 2–5% щодо ціни, прийнятої в контракті. У даних межах коливання перегляд контрактної ціни не проводиться. При встановленні рухливої ціни в контракті обов'язково повинно бути зазначено офіційне джерело статистичних даних, за яким варто судити про зміну ринкової ціни. Рухливі ціни найчастіше встановлюються на промислові, сировинні і продовольчі товари, що поставляються на умовах довгострокових контрактів. Розрахунки в такому випадку ведуться за **поточними цінами** [current price] — тобто цінам, що діють на даний період.

Ковзаюча ціна (змінна ціна) [sliding price] — це ціна, обчислена в момент виконання контракту шляхом перегляду договірної (базисної) ціни з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбулися в період виконання контракту. Якщо контрактом передбачаються часткові постачання, змінна ціна розраховується окремо на кожне постачання.

Ковзаюча ціна складається з двох частин. Перша — базисна ціна, що аналогічна фіксованій ціні. Друга — основна частина — ресурсна модель, що відбиває відношення часток основних ресурсів на виробництво. Дуже важливо оцінити той елемент ресурсної мо-



делі, що піддається змінам. У момент виконання контракту розрахунок ціни розробляється з урахуванням змін, що відбулися з ресурсами. Змінні ціни застосовуються в контрактах на продукцію, що вимагає тривалого терміну виготовлення (наприклад, для унікальних машин). Під час підписання контракту сторони встановлюють базисну ціну і включають застереження про її структуру, тобто частковий розклад складових ціни у відсотках на постійні та змінні витрати.

У додатках до контракту крім протоколів узгодження договірних цін може бути наведено погоджений сторонами метод розрахунку змінної ціни. При встановленні змінної ціни в інтересах імпортера в контракт можуть бути внесені деякі обмежувальні умови. Зокрема, може бути встановлена у відсотках до договірної ціни межа, у рамках якої перегляд ціни не проводиться, а також межа можливої зміни договірної ціни (наприклад, не понад 10% від загальної вартості замовлення), що називають *лімітом ковзання* [limit of escalation].

У контракті може бути передбачено, що ковзання поширюється не на всю суму витрат виробництва, а лише на визначені елементи з вказівкою їхньої величини у відсотках від загальної вартості замовлення. Змінна ціна може застосовуватися не на весь термін дії контракту, а на більш короткий період, наприклад, на перші кілька місяців від дати укладання контракту або на період постачання визначеної кількості товару.

Змінна ціна може уточнюватися сторонами безпосередньо перед постачанням кожної партії товару або (при довгострокових контрактах) — щорічно перед початком чергового господарського/фінансового року. Покупцеві може бути надано пільгове право вибору моменту фіксації ціни протягом терміну виконання угоди з застереженням про джерела інформації про ціни. У контракті в цьому випадку обмовляються умови фіксації і принцип визначення рівня ціни (price level).



Так, при онкольних угодах [scall transaction] на біржові товари обмовляється, по котируванням якої біржі і по якій рубриці котирувального бюлетеня буде визначатися ціна, а також термін, протягом якого покупець зобов'язаний повідомити продавця про своє бажання зафіксувати ціну в контракті.

Розрахунок змінної ціни проводиться за схемою, рекомендованою Європейською Економічною Комісією:

$$P = P_0 \sum_{i=1}^n d_{C_i} k_i, \quad (1)$$

де P_0 — початкова ціна, зафіксована в момент укладання контракту;

d_{C_i} — питома вага i -го виду витрат виробництва у загальній

їх сумі ($i = 1, 2, 3, \dots, n$);

k_i — індекс цін i -го виду витрат виробництва.

Величина коефіцієнту k_i буде змінюватися в залежності від виду витрат виробництва (постійні чи змінні). Якщо $k_i = 1$, то витрати є фіксованими, вони сприятимуть гальмуванню зростання загальної суми витрат, отже і ціни.

Наступним видом змінних контрактних цін є *змішана ціна*, яка також складається з двох частин: твердої фіксованої ціни та змінної ціни, і може бути розрахована за формулою 1.

Базисні умови фактурної ціни

У залежності від умов контракту на постачання товару *фактурна ціна* [invoice price] — ціна реальної угоди купівлі-продажу — може змінюватися на суму транспортних і страхових витрат.

Базисні умови постачання (ціни) договорів купівлі-продажу систематизовані Міжнародною Торговельною Палатою у виданні ІНКОТЕРМС у чотири різні базисні категорії, наведені у табл. 2.



Таблиця 2.
Базисні умови постачання товарів за ІНКОТЕРМС

| Група | Ціна... | Умови | Спосіб транспортування |
|---|--|--|---|
| "E" включає умови, згідно яким покупець одержує готовий до відправлення товар на складі (заводі продавця) | EXW франко-завод | покупець несе усі витрати і ризики, зв'язані з перевезенням товару з підприємства продавця до місця призначення | будь-який вид транспорту, включаючи змішаний |
| "F" містить умови, згідно яким продавець зобов'язаний доставити товар до транспортних засобів, зазначених покупцем | FCA франко-перевізник | продавець зобов'язаний поставити товар, що пройшов митне очищення для ввозу | будь-який вид транспорту, включаючи змішаний |
| | FAS вільний уздовж борта судна | продавець зобов'язаний розмістити товар уздовж борта судна на причалі в погодженому пункті. Митне очищення здійснює покупець | тільки морський і внутрішній водний транспорт |
| | FOB вільний на борту судна | продавець зобов'язаний розмістити товар на борту. Митне очищення здійснює покупець | тільки морський і внутрішній водний транспорт |

Продовження на наст. стор.



Продовження табл. 2.

| | | | |
|--|--|---|---|
| "C" входять умови, за яких продавець має укласти договір перевезення, однак не несе ризику втрати або ушкодження товарів і додаткових витрат, зв'язаних з подіями, що виникли після відвантаження або відправлення товарів | CFR вартість і фрахт | продавець оплачує витрати і фрахт, а також здійснює митне очищення товару, але не несе ризику втрати або ушкодження товару | тільки морський і внутрішній |
| | CF вартість, страхування і фрахт | обов'язки у продавця аналогічні CFR, крім того він забезпечує морське страхування від ризику загибелі або ушкодження товару. Продавець укладає договір страхування і виплачує страхову премію | тільки морський і внутрішній водний транспорт |
| | CPT перевезення оплачує до... | продавець оплачує фрахт за перевезення товару до зазначеного місця призначення. Коли товар передано у розпорядження перевізника, усі ризики переходять до покупця. Продавець здійснює митне очищення товару | водний транспорт будь-який вид транспорту, включаючи змішаний |

Продовження на наст. стор.



Продовження табл. 2.

| | | | |
|--|---|--|---|
| | СР перевезення і страхування оплачені до... | продавець несе всі ті ж обов'язки, що і при <i>СРТ</i> , а також він має забезпечити транспортне страхування ризиків під час перевезення. Продавець укладає договір страхування й оплачує премію | будь-який вид транспорту, включаючи змішаний |
| "D" входять умови, згідно яким продавець несе всі ризики і витрати, зв'язані з доставкою вантажу в пункт призначення | DAF постачання на кордон | продавець зобов'язаний поставити товар, очищений від мита, у зазначений пункт на кордоні | сухопутний транспорт |
| | DES постачання із судна | продавець зобов'язаний доставити товар, неочищений від мита у погоджений порт призначення, а також він несе ризики щодо доставки товару в зазначений пункт | тільки морський і внутрішній водний транспорт |

Закінчення на наст. стор.



Закінчення табл. 2.

| | | | |
|--|--|---|---|
| | DEQ постачання з пристані | продавець несе усі витрати і ризики, включаючи сплату податків, мита та інших зборів щодо доставки товару на причал у погодженому порту призначення | тільки морський і внутрішній водний транспорт |
| | DDU постачання без оплати мита | продавець несе витрати і ризики, зв'язані з доставкою товару в погоджений пункт у країні-імпортері (крім сплати податків при ввезенні товару), а також витрати і ризики, зв'язані з виконанням митних процедур | будь-який вид транспорту, включаючи змішаний |
| | DDP постачання з оплатою мита | продавець несе всі ризики і витрати, пов'язані з ввезенням товару, включаючи оплату податків, мита та інших зборів, стягнутих при імпорті товару. Продавець доставляє товар у зазначений пункт у країні-імпортері | будь-який вид транспорту, включаючи змішаний |



Навчальний посібник

Ушакова Н.Г. ,
Савицька Н.Л.

МІЖНАРОДНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ

*Керівник проекту О.С. Прокопчук
Верстка Н.Л. Москаленко*

Формат 60×84/16. Підписано до друку 10.12.2003.
Друк офсетний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. аркушів 14.



ТОВ "Видавничий дім "Професіонал"

03150, м. Київ, вул. Боженка, 47/49

Тел. (38-044) 268 93 95, 268 24 69,

Тел/факс (38-044) 269 86 73

e-mail: vdbook@ua.fm

*Свідоцтво про внесення суб'єкту видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і
розповсюджувачів видавничої продукції
серія ДК №1533*

Віддруковано з готових діапозитивів замовника
в ОП "Житомирська облдрукарня". Зам. 856.