



Ціноутворення у зовнішньоторговельній діяльності





- 1. Функції міжнародних цін. Цінова стратегія фірми.*
- 2. Розрахунки цін зовнішньоторговельних контрактів.*
- 3. Способи платежів у міжнародній торгівлі. Кредитні засоби платежів.*
- 4. Форми розрахунків у міжнародній торгівлі.*

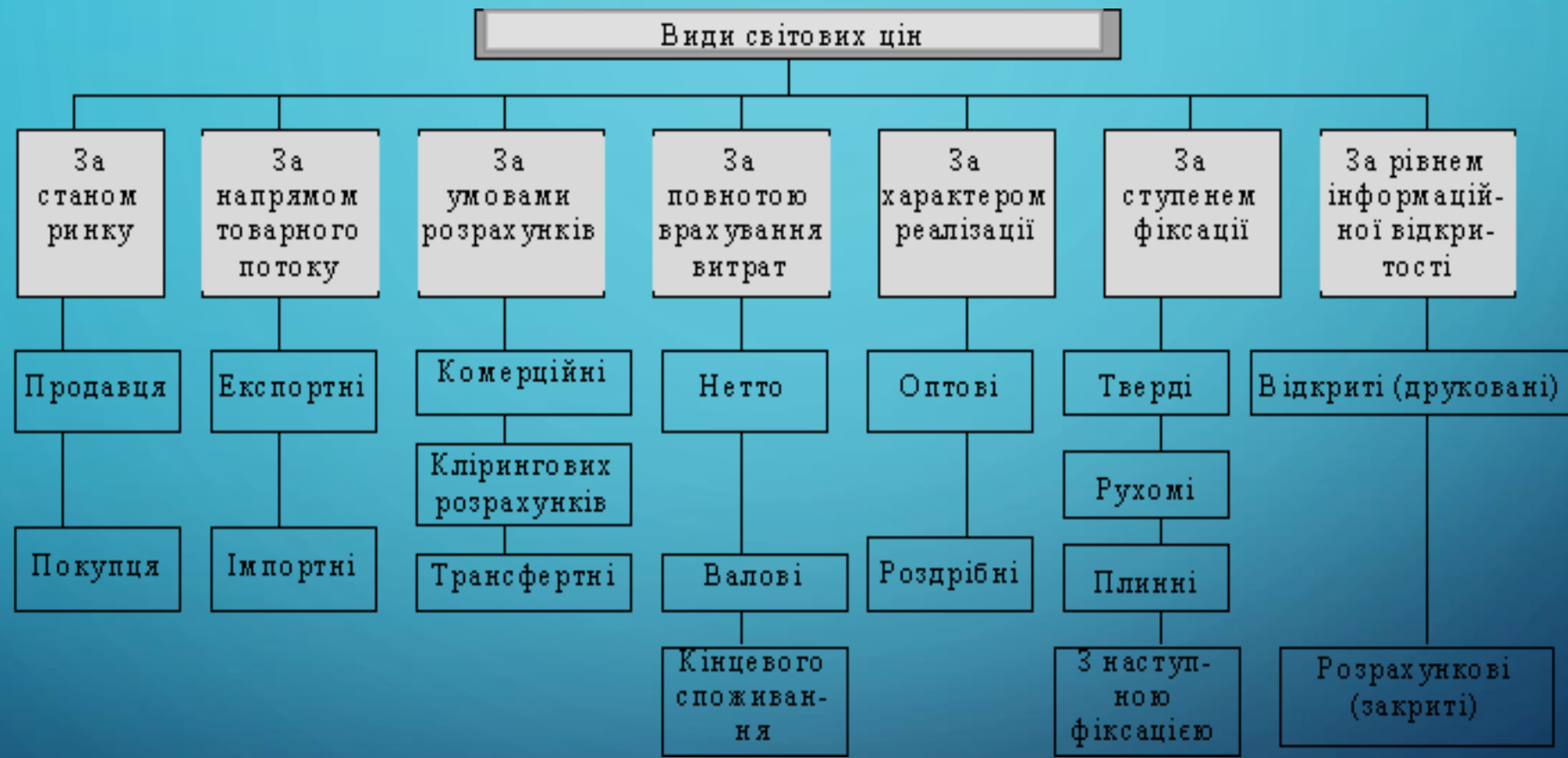
Зовнішньоторговельна ціна - це визначена зовнішньоторговельним контрактом ціна, за якою здійснюються експортні поставки товарів. В основу її визначення береться базова ціна з поправками на можливості відхилення якості запропонованих товарів від базових зразків чи зміни кон'юнктури ринку або умов поставок товарів, транспортування, страхування тощо.

Світові ціни - це ціни великих експортно-імпортних операцій, що здійснюються в основних центрах світової торгівлі.

Цінова політика - це визначення рівня цін і можливих варіантів їх зміни залежно від цілей та завдань, що стоять перед підприємством у короткотерміновому та в довгостроковому періодах.

Основна мета цінової політики підприємства - установити на свій товар таку ціну і змінювати її залежно від ситуації на ринку так, щоб опанувати певним його сегментом, досягти бажаного обсягу прибутку.







Трансфертні ціни - ціни, за якими здійснюється обмін товарами та послугами між материнською компанією та закордонними філіалами, а також між філіалами

Трансфертне ціноутворення — це процес визначення трансфертної ціни, сукупність економічних відносин, які виникають у процесі визначення трансфертної ціни на будьякий об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон

Система трансфертного ціноутворення забезпечує такі функції



1. Надає Інформацію, яка корисна для оцінки управлінських та економічних показників діяльності підрозділів
2. Цілеспрямовано переміщує частину прибутку між підрозділами підприємства або місцями їх розташування
3. Гарантує, що не порушується автономність діяльності підрозділів



Основні принципи, що лежать в основі трансфертного ціноутворення такі:

- максимізація прибутків для корпорації в цілому;
- мінімізація податків, що сплачується корпорацією в цілому;
 - мінімізація митних платежів;
- удосконалення системи контролю материнською компанією фінансових потоків філій;
 - надання менеджменту всіх рівнів (як національного, так і міжнародного) однакових умов для встановлення і підтримки таких цін, які б забезпечували рентабельність філій і доброзичливе ставлення споживачів.



- Основні характеристики трансфертних цін:
- вони не є вільно ринковими, а є внутрішніми регульованими цінами ТНК, а тому стабільнішими;
 - вони базуються на витратах на виробництво або індикаторах ринкових цін, але водночас встановлюються на рівні, який відповідає певним потребам ТНК — мінімізації податків та митних витрат, трансферту фінансових ресурсів від однієї філії ТНК до іншої, акумуляції активів ТНК у певній країні тощо. Відхилення трансфертних цін від ринкових визначає обсяг перерозподілу фінансів всередині ТНК;
 - трансфертні ціни сприяють формуванню внутрішньої норми прибутку ТНК за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів і мінімізації податкових та інших зобов'язань у глобальній корпоративній структурі;
 - трансфертні ціни впливають на основні макроекономічні показники: рівень експорту, валового внутрішнього продукту, національного доходу, державного бюджету приймаючих країн.

Стратегія формування експортної ціни має свої особливості:

1. Ціна має забезпечити початкове входження на новий ринок, своєчасно мінятися відповідно до змін в умовах конкуренції та в загальному попиті на товари

1. Встановлення ціни при першому входженні на ринок

- «скімінг»

- встановлені ціни з урахуванням того, що на даному ринку вже є товари, які пропонуються експортером
 - ціна проникнення

У зовнішньоекономічному контракті ціна встановлюється під впливом цілого ряду *об'єктивних факторів*, передусім це: споживчі якості товарів, співвідношення попиту та пропозиції на даний товар на ринку збуту, особливості державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Крім того, на рівень цін впливають і *суб'єктивні фактори*: місце укладання угоди, умови платежів, знання та досвід контрагентів, та ін..



Спосіб фіксації ціни обумовлює такі види ціни:

1. Тверда ціна узгоджується і встановлюється в момент підписання контракту і не змінюється протягом строку його дії. Тверда ціна може використовуватися в угодах з різними строками поставки, але частіше всього при поставках протягом короткого строку.



2. Рухома ціна - передбачає, що зафіксована при укладанні контракту ціна в подальшому може бути переглянута, якщо ринкова ціна даного товару на час виконання контракту зміниться.

3. Ціни з наступною фіксацією встановлюються у призначені договорами строки на основі узгоджених джерел: біржові котирування, публікації в спеціальних довідниках та журналах, а також ціни, що реально складаються на світовому ринку і визначаються за достовірними конкурентними матеріалами.

4. Ковзаюча ціна застосовується у контрактах із тривалими строками поставок (більше одного року), протягом яких економічні умови поставок можуть суттєво змінитися.

У практиці міжнародних торговельних стосунків застосовуються три способи платежу:

1. Платіж за готівку здійснюється через банк до, або при передачі продавцем товаророзпорядчих документів чи самого товару покупцеві.

2. Авансовий платіж передбачає виплату покупцем погоджених у контракті коштів до передачі товаророзпорядчих документів та товару у розпорядження покупця, а частіше всього - у ході чи навіть до початку виконання замовлення.

3. Платіж у кредит передбачає, що покупець сплачує суму обумовлену у контракті через деякий час після поставки товару, тобто продавець надає покупцю комерційний (товарний) кредит.





Широке розповсюдження у зовнішній торгівлі комерційного кредиту обумовлює використання таких специфічних кредитних засобів платежу як:

Чек - складений за встановленою формою документ, який містить письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) кредитній установі яка обслуговує його, сплатити певну суму грошей чекодержателеві.

Вексель - цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника (векседавця) сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю).



До форм розрахунків, що застосовуються у міжнародній торгівлі відносяться:

1. Авансовий платіж в розмірі повної вартості товару, що поставляється, є найбільш вигідною формою розрахунків для експортера і найменш вигідною для імпортера.
2. Акредитив – це виплата банком коштів особі за дорученням замовника послуги після надання ним відповідного пакету документів.
3. Інкасо - одержання банком грошей за дорученням клієнта й зарахування цих грошей на його банківський рахунок на підставі розрахункових документів.
4. Відкритий рахунок - найменше вигідна форма розрахунків для експортера, тому що не дає йому ніяких гарантій своєчасного отримання платежу.

A close-up photograph of two people in business attire shaking hands. The person on the left is wearing a light-colored sleeve, and the person on the right is wearing a dark blue suit sleeve. The background is blurred, showing other people in a professional setting.

**ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!
ДО ЗУСТРІЧІ)**