

Тема: Ціноутворення на світовому ринку

Особливості формування цін на імпорتنу продукцію



Міжнародна вартість

Світова ціна формується як грошовий вираз міжнародної вартості товарів, що продаються на світовому ринку.

Попит і пропозиція

Вона залежить від попиту і пропозиції, цін країни-експортера, біржових котирувань та цін провідних світових виробників.

Тарифні бар'єри

Світова ціна часто нижча за внутрішню через тарифні та нетарифні бар'єри, особливо для готової продукції.

Базисна ціна

Вибір базисної ціни угоди враховує якість товару, умови постачання, терміни та упаковку.

Види податків у структурі ціни на імпорتنу продукцію

1

Мито

Мито – це тарифний збір, що збільшує вартість товару при ввезенні через кордон, впливаючи на його конкурентоспроможність на внутрішньому ринку.

2

Податок на додану вартість (ПДВ)

ПДВ включається у ціну як частина приросту вартості на всіх етапах обігу товару, від виробництва до кінцевого споживача.

3

Акцизний податок

Акцизний податок застосовується до окремих груп товарів, таких як паливо, алкоголь, тютюн, автомобілі та предмети розкоші.

4

Вплив на ціну

Податкові ставки та пільги можуть суттєво впливати на кінцеву ціну імпортованої продукції, тому їх ретельний аналіз є критично важливим для імпортерів.



Структура ціни імпортої продукції: складові

Базова світова ціна

Початкова ціна товару на міжнародному ринку до врахування додаткових витрат.

Транспортні витрати

Включають фрахт, страхування вантажу та логістичні послуги від експортера до імпортера.

Мита та податки

Обов'язкові платежі, такі як мито, ПДВ та акцизи, що стягуються при ввезенні товару.

Митне оформлення

Витрати на послуги митних брокерів та оформлення всієї необхідної документації.

Внутрішні витрати

Витрати імпортера на складське зберігання, дистрибуцію, маркетинг та адміністрування.

Прибуток імпортера

Бажаний рівень прибутковості імпортера, який покриває ризики та забезпечує розвиток бізнесу.

Врахування в цінах умов доставки (Incoterms)

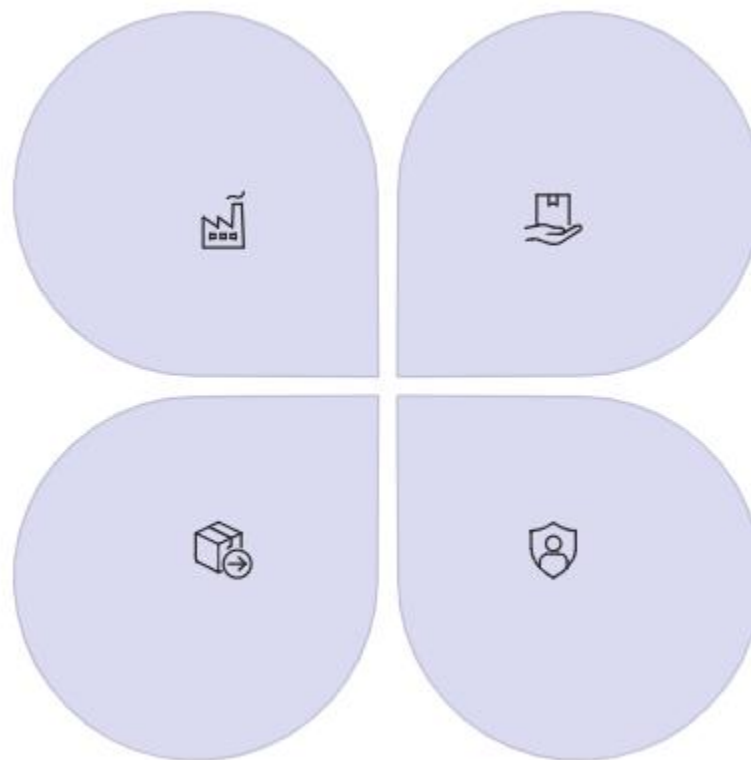
Incoterms – це міжнародні правила, що визначають розподіл витрат, ризиків та обов'язків між продавцем і покупцем у процесі міжнародної торгівлі. Вони є ключовим елементом формування кінцевої ціни імпортової продукції.

EXW (Ex Works)

Продавець надає товар на своєму складі, покупець несе всі витрати та ризики.

DDP (Delivered Duty Paid)

Продавець несе всі витрати і ризики, включаючи мито, до місця призначення покупця.



FOB (Free On Board)

Продавець відповідає за товар до моменту його завантаження на судно в порту відправлення.

CIF (Cost, Insurance and Freight)

Продавець покриває вартість товару, страхування та фрахт до порту призначення.

Таблиця 1 – Характеристика базових умов поставки Incoterms

Умова Incoterms	Обов'язки продавця	Обов'язки покупця	Момент переходу ризиків	Хто несе транспортні витрати	Особливості застосування
EXW (Ex Works)	Надати товар на складі/заводі; мінімальні зобов'язання	Завантаження, транспортування, експортне та імпорتنе митне оформлення, страхування	У момент надання товару покупцю на території продавця	Покупець	Максимальні ризики для покупця; не рекомендовано для ЗЕД без досвіду
FCA (Free Carrier)	Передати товар перевізнику; експортне митне оформлення	Основне перевезення, страхування, імпорتنе оформлення	У момент передачі товару перевізнику	Покупець (основне перевезення)	Оптимальна для контейнерних та мультимодальних перевезень
CIF (Cost, Insurance and Freight)	Доставка до порту відвантаження, фрахт, мінімальне страхування, експортне оформлення	Розвантаження, імпорتنе оформлення, внутрішнє перевезення	Після завантаження товару на судно в порту відправлення	Продавець (до порту призначення)	Використовується лише для морських перевезень
DAP (Delivered At Place)	Повна доставка до узгодженого місця, експортне оформлення	Імпорتنе оформлення, мита та податки, розвантаження	У місці призначення, до розвантаження	Продавець	Зручна для покупця, але без сплати мит продавцем
DDP (Delivered Duty Paid)	Повна доставка, експортне та імпорتنе оформлення, сплата мит і податків	Прийняття товару	У місці призначення після доставки	Продавець	Максимальна відповідальність продавця

Як Incoterms впливають на кінцеву ціну імпорту

Розподіл витрат

Вибір умови доставки безпосередньо впливає на те, які витрати (транспорт, страхування, мита) включаються до ціни, що пропонує продавець, а які — лягають на покупця.

Приклад CIF

Наприклад, при використанні CIF, ціна продавця вже включає вартість товару, фрахту та страховки до порту призначення, що робить ціну вищою, але спрощує логістику для покупця.

Приклад EXW

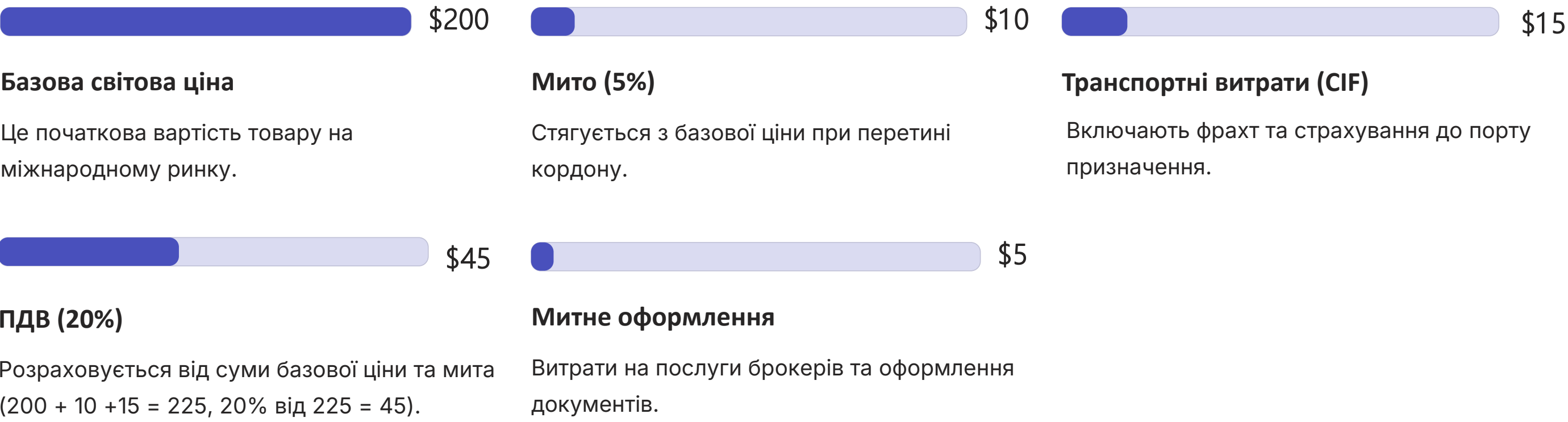
Натомість, при EXW ціна є найнижчою, оскільки покупець самостійно організовує весь ланцюг постачання від складу продавця, що може призвести до значних логістичних витрат та ризиків.

Оптимізація ціни

Розуміння Incoterms допомагає імпортерам оптимізувати цінову політику, уникати непередбачених витрат та ефективно управляти ланцюгами поставок.

Приклад: формування ціни імпортного електронного пристрою

Розглянемо умовний приклад імпорту електронного пристрою для кращого розуміння впливу різних складових на кінцеву ціну.



Загальна ціна для імпортера: \$272

Вибір Incoterms (наприклад, CIF vs EXW) може змінити цю ціну на \$20-30, що підкреслює важливість правильного вибору умов поставки.

Вплив валютних курсів і макроекономічних факторів

- **Валютні коливання:** Коливання курсу світових валют (USD, EUR) безпосередньо впливають на вартість імпорту, змінюючи гривневий еквівалент витрат.
- **Інфляція:** Загальне зростання цін в економіці країни-експортера або імпортера призводить до підвищення собівартості товарів.
- **Митна політика:** Зміни в митних тарифах, введення нових податків або пільг можуть швидко трансформувати цінову структуру.
- **Торгові обмеження:** Введення квот, санкцій або антидемпінгових заходів впливає на доступність товарів та їх вартість.
- **Приклад:** Прогнозований курс долара в Україні на грудень 2025 року близько 42 грн/USD вплине на всі імпортні товари.
- **Моніторинг:** Постійний моніторинг макроекономічних показників допомагає імпортерам прогнозувати зміни цін та адаптувати свою стратегію.

На що варто звертати увагу при формуванні світових цін

Детальний аналіз витрат

Ретельно враховуйте всі податкові та митні складові, а також логістичні витрати при формуванні кінцевої ціни.

Оптимізація Incoterms

Обирайте оптимальні умови Incoterms, які дозволять знизити логістичні витрати та ризики для вашого бізнесу.

Моніторинг ринку

Постійно відслідковуйте валютні курси, світові ціни та макроекономічні зміни для своєчасного реагування.

Аналітичні інструменти

Використовуйте сучасні аналітичні інструменти для адаптації цінової політики до мінливих ринкових умов.

Надійні партнери

Співпрацюйте лише з перевіреними логістичними та митними партнерами, щоб мінімізувати затримки та непередбачені витрати.



Висновок

Багатофакторний процес

Ціноутворення на світовому ринку імпортої продукції є складним процесом, що охоплює численні змінні.

Ключові фактори

Податки, умови доставки (Incoterms) та макроекономічні фактори є визначальними для формування кінцевої ціни товару.

Управління витратами

Глибоке розуміння цих складових дає змогу імпортерам ефективно управляти витратами та залишатися конкурентоспроможними.

Стратегія успіху

Оптимізація цінової стратегії – це не просто тактика, а ключ до сталого успіху на глобальному ринку.