

МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНИ ЗЕД-КОНТРАКТУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ З УРАХУВАННЯМ АЛЬТЕРНАТИВНИХ БАЗИСІВ ПОСТАВКИ INCOTERMS 2010

*К.В. Романчук, д-р екон. наук, доцент
М.С. Твардовська, здобувач вищої освіти
Житомирський державний технологічний університет*

При виході на зовнішні ринки збуту для підприємства важливо правильно встановити та розрахувати ціну на свій товар, оскільки ціна є основним критерієм прийняття споживчих рішень.

Для моделювання ціни ЗЕД-контракту купівлі-продажу товарів, що експортуються, суб'єкта ЗЕД, обрано для дослідження підприємство – Товариство з обмеженою відповідальністю «Галка ЛТД».

Експортер ТОВ «Галка ЛТД» повинен визначитись з країною, в яку буде постачатись товар, вивчити її бізнес-середовище, врахувати міжнародні та національні правові норми щодо змісту ЗЕД-контракту. Підприємство-експортер повинне обрати базис поставки Incoterms 2010. «Incoterms – це міжнародні правила, визнані урядовими органами, міжнародними організаціями по всьому світу як тлумачення найбільш застосовуваних в міжнародній торгівлі термінів» [5]. На основі обраного базису підприємству потрібно скалькулювати ціну за одиницю товару, що буде реалізуватись, а також загальну вартість ЗЕД-контракту.

Так, процес моделювання ціни ЗЕД-контракту передбачає ряд етапів, зокрема:

1. Виявлення найбільших країн імпортерів кави та какао.

ТОВ «Галка ЛТД» буде виготовляти та реалізовувати на експорт два види продукції (каву та какао). Припустимо, що підприємство не має історії експортно-імпортних операцій. У зв'язку з цим слід вивчити ринки кави та какао та визначити, які країни є найбільшими імпортерами даної продукції, для подальшого пошуку потенційних покупців в країнах імпорту.

Для виявлення країн з найбільшим рівнем імпорту кави та какао скористаємось Атласом складності економіки (The Atlas of Economic Complexity) [1].

На основі аналізу даних, встановлено, що країнами, які мають найбільші обсяги імпорту кави є США, Німеччина, Велика Британія, а одними з найбільших країн-імпортерів какао є Франція, Нідерланди, Італія.

2. Пошук потенційних імпортерів продукції, яку буде виготовляти підприємство.

Наступним етапом є пошук потенційних покупців продукції підприємства та моделювання ціни ЗЕД-контракту купівлі-продажу при здійсненні експортних операцій з урахуванням альтернативних базисів поставки Incoterms 2010 на основі врахування бізнес середовища країн імпортерів продукції.

На базі проведеного аналізу ринків кави США, Німеччини, Великої Британії, а також ринку какао Франції, Нідерландів, Італії було виявлено найбільші фірми-імпортери вказаних товарів.

3. Оцінка бізнес-середовища країн реєстрації потенційних контрагентів.

Наступним кроком є оцінка бізнес середовища потенційних покупців, вивчення ставок податків та імпортних платежів для кави та какао у країнах імпорту даної продукції. Для цього використаємо сайт Міжнародного торгового центру [4], та дані про тарифи мита за групами Міжнародної класифікації товарів. Для визначення ставок ПДВ використовуємо сайт [3].

4. Побудова альтернативних маршрутів, вибір оптимальних з них.

Черговим етапом є вибір маршруту та транспортного засобу, яким буде здійснюватись перевезення, а також розрахунок вартості доставки. Скористаймося для побудови маршруту та розрахунку його вартості можливостями глобального агрегатора у сфері перевезень з найбільшою мережею незалежних агентів SeaRates [2].

Для перевезення продукції обрано авіатранспорт.

5. Ведення переговорів з потенційними контрагентами.

Після проведення переговорів та досягнення попередніх домовленостей, було погоджено базиси поставки, ціну за одиницю товару, вартість упаковки всього обсягу товарів та валюту платежу та валюту контракту.

6. Розрахунок вартості альтернативних імпортних пропозицій потенційних продавців та обґрунтування ціни ЗЕД-контракту.

Розрахунки по даному етапу представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Розрахунок вартості поставки продукції, що експортується, з урахуванням запропонованих потенційними покупцями базисів (формул) поставки Incoterms 2010

Показник	кава			какао		
	Постачальник/ базис Incoterms 2010			Постачальник/ базис Incoterms 2010		
	Montana/ FCA	Ambassad or/CIP	Lavazza/ DAT	Starbucks /CPT	Kruger/ DAP	Royal/ EXW
Обсяг поставки	20 000	20 000	20 000	15 000	15 000	15 000
Запропонована ціна	14	13	15	11	10	16
Вартість поставки	280 000	260 000	300 000	165 000	150 000	240 000
Експортні митні формальності, у т.ч.:						
– експортне мито	0	0	0	0	0	0
– ПДВ	56 000	52 000	60 000	33 000	30 000	48 000
Витрати на основне перевезення	509	646	652	479	399	593
Імпортні митні формальності, у т.ч.:						
– імпортне мито	0	0	0	0	0	0
– ПДВ	0	59 280	72 000	19 800	37 800	63 360
Витрати на страхування	30 800	26 000	36 000	16 500	19 500	26 400
Вартість продукції відповідно до запропонованого базису	336 140	312 776	360 802	198 589	180 499	240 160

7. Вибір оптимального покупця.

З даних, представлених у табл.1, робимо висновок, що для ТОВ «Галка ЛТД» найбільш вигідні пропозиції, для експорту продукції:

– «Lavazza» з Великої Британії (базис Incoterms 2010 – DAT) для експорту кави (розрахункові витрати для повного виконання контракту і доставки продукції ТОВ «Галка ЛТД» складають 360802 дол. США; у той час як розрахункові витрати на повне виконання контракту на запропонованих умовах компанією «Montana» (базис Incoterms 2010 – FCA) сягають 336140 дол. США; а компанією «Ambassador» (базис Incoterms 2010 – CIP) – 312776 дол. США);

– «Royal» з Італії (базис Incoterms 2010 – EXW) для експорту какао (розрахункові витрати для повного виконання контракту і постачання готової продукції ТОВ «Галка ЛТД» складають 240160 США; у той час як розрахункові витрати на повне виконання контракту на запропонованих умовах компанією «Starbucks» (базис Incoterms 2010 – CPT) сягають 198589 дол. США; а компанією «Kruger» (базис Incoterms 2010 – DAP) – 180499 дол. США).

Таким чином доцільно укласти ЗЕД-контракт на експорт кави з компанією «Lavazza», на експорт какао – з компанією «Royal».

У договірному процесі питання моделювання та розробки альтернативних умов ЗЕД-контракту має виключне значення. Це пов'язано з тим, що виважений та обґрунтований підхід до нього може забезпечити укладання ЗЕД -контракту, яким передбачено експорт товарів на оптимальних умовах для його сторін.

Перелік посилань:

1. Атлас складності економіки (The Atlas of Economic Complexity) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://atlas.cid.harvard.edu>

2. Глобальний агрегатор у сфері перевезень SeaRates/ Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.searates.com/ru/>

3. ПДВ в країнах світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.olza.com.ua/statistics/41>

4. Сайт Міжнародного торговельного центру. – Режим доступу: http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariff.aspx?subsite=open_access

5. Ramberg J. INCOTERMS 2010 // Eur. JL Reform. 2011. Т. 13. С. 380. URL: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/ejlr13&div=29&id=&>