



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ
УКРАЇНИ**

**ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ**

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА
ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА
конспект лекцій**

для студентів денної та заочної форм навчання спеціальності
292 «Міжнародні економічні відносини»

**Харків
ХДУХТ
2018**

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: конспект лекцій для студентів для студентів денної та заочної форм навчання спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» [Електронний ресурс] /Укладачі: Кот О.В., Величко К.Ю., Носач Л.Л., Печенка О.І. – Х. : ХДУХТ, 2018. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM); 12см – Назва з тит. екрана.

Укладачі: Кот О.В., Величко К.Ю., Носач Л.Л., Печенка О.І.

Рецензент: д-р. екон. наук, проф. Яцун Л.М.

Кафедра міжнародної економіки

Схвалено науково-методичною комісією економічного факультету ХДУХТ
Протокол від «10» червня 2018 року № 5

Схвалено Вченою Радою ХДУХТ
Протокол від «06» липня 2018 року № 14

Схвалено редакційно-видавничою радою ХДУХТ
Протокол від «04» липня 2018 року № 8

© Кот О.В., Величко К.Ю., Носач Л.Л.,
Печенка О.І., укладачі 2018

©Харківський державний
університет харчування та
торгівлі, 2018

ВСТУП

Вивчення різних аспектів управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства як основної та першочергової ланки зовнішньоекономічного комплексу країни, має велику практичну цінність. Особливо актуальним це виступає у сучасних умовах євроінтеграційного спрямування міжнародних відносин країни та отримання асоційованих умов торгівлі з країнами ЄС.

Ключовою метою вивчення дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» є формування у студентів сучасного економічного мислення та системи спеціальних знань у галузі зовнішньоекономічної діяльності підприємств, маркетингових досліджень зовнішнього ринку, порядку укладення контрактів з іноземними партнерами, організації міжнародних перевезень, митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств, функціонування підприємств з іноземними інвестиціями.

Основними завданнями викладання курсу «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» є наступні:

- вивчити основні та допоміжні операції, пов'язані зі здійсненням експортно-імпорتنих операцій на зовнішніх ринках;
- обґрунтувати організаційні форми і методи, що використовуються при укладанні комерційних угод;
- визначити етапи підготовки та проведення зовнішньоторговельних угод і укладання контрактів купівлі-продажу;
- ознайомитися з функціональним забезпечення зовнішньоторговельного процесу на рівні підприємства через вивчення організації міжнародних перевезень, оформлення міжнародної транспортної документації, валютно-фінансових умов контрактів, що визначають економічний ефект від торговельної угоди та сприяють підвищенню ефективності ЗЕД підприємства;
- охарактеризувати особливості організації та функціонування підприємств з іноземним капіталом.

Конспект лекцій з дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» допоможе студентам опанувати зміст господарських операцій і процедур, здобути необхідні у професійній діяльності знання щодо зовнішньоекономічних контактів, системи міжнародних економічних зв'язків, практики міжнародного співробітництва.



Розділ І.

Зовнішньоекономічна діяльність: суб'єкти, види та та показники розвитку

Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки

1. Зовнішньоекономічна діяльність: передумови розвитку, сутність, функції, принципи та види.

2. Об'єкт та суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності та право суб'єктів господарювання на здійснення ЗЕД в Україні.

1. Зовнішньоекономічна діяльність: передумови розвитку, сутність, функції, принципи та види

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка заснована на вигідних взаємовідносинах і здійснюється на території України, або за її межами з метою ефективного використання переваг міжнародного поділу праці.

Зовнішньоекономічна діяльність в Україні здійснюється на підставі Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» (16.04. 1991р.), Закону «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» (23.09. 1994р.), Закону «Про регулювання товарообмінних операцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності» (23.12. 1998р.).

Суб'єктами ЗЕД є суб'єкти господарської діяльності, що відносяться до усіх форм власності, самостійно здійснюючи зовнішньоекономічні операції з закордонними партнерами.

Об'єктами здійснення ЗЕД є процеси обміну товарами, послугами, результатами творчої діяльності й інші види ЗЕД відповідно до чинного законодавства.

Зовнішньоекономічні зв'язки можна класифікувати за двома ознаками:

- за напрямком товарного потоку;
- за структурною ознакою.

Залежно від напрямку товаропотоку зовнішньоекономічні зв'язки класифікуються на експортні, коли товари вивозяться із країни, імпортні – ввезення товарів до країни та транзитні, тобто товаропотік йде через країну до інших держав.

За структурною ознакою взаємозв'язки з суб'єктами господарювання інших країн поділяються на кілька груп: зовнішньоторговельні, фінансові, виробничі, інвестиційні.

Зовнішньоекономічна діяльність сприяє розвитку перспективних напрямів експортного потенціалу; саме за рахунок зовнішньоекономічної діяльності наша країна вирішує проблему нестачі енергоносіїв, новітніх машин та устаткування, технологій, деяких товарів народного споживання.

Економічна сутність зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) виявляється в тому, що:

- це важливий і потужний фактор економічного зростання і розвитку кожної країни (національний аспект ЗЕД);
- це спосіб включення економіки кожної країни до системи світового господарства, а отже, і до процесів міжнародного поділу праці та міжнародної кооперації, що особливо актуально в умовах зростаючих тенденцій до глобалізації (регіональний і глобальний аспект ЗЕД).

Поняття «зовнішньоекономічна діяльність» з'явилося в Україні з початком економічної реформи 1987 року, сутність якої полягала у поступовій відміні монополії держави на здійснення будь-яких економічних операцій, у тому числі й зовнішньоекономічних, наданні підприємствам права безпосереднього виходу на зовнішні ринки, а також стимулюванні розвитку ЗЕД на рівні суб'єктів господарювання.

Після проголошення в 1991р. незалежності України були здійснені заходи, спрямовані на суттєву лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності в країні, розширення прав підприємств і організацій у цій сфері. У цей період прийняті важливі законодавчі акти, зокрема, Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (1991р.), «Про митну справу в Україні» (1991р.), «Про єдиний митний тариф» (1992р.), «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» (1994р.), «Про операції з давальницькою сировиною» (1995р.), «Про режим іноземного інвестування» (1996р.) та ін.

Зовнішньоекономічна діяльність як економічна категорія висвітлює передусім відповідні (пов'язані зі здійсненням міжнародного

бізнесу) функції виробничих структур (фірм, організацій, підприємств, об'єднань та ін.).

ЗЕД в усіх країнах спрямована на:

- реалізацію переваг міжнародного поділу праці, що сприяє зростанню ефективності національних економік;
- сприяння вирівнюванню темпів економічного розвитку;
- порівнянність витрат виробництва на національному і світовому рівнях.

Функціями ЗЕД є:

- організація міжнародного обміну природними ресурсами і результатами праці в їх матеріальній та вартісній формах;
- міжнародне визначення споживної вартості продуктів, що виготовляються відповідно до міжнародного поділу праці;
- організація міжнародного грошового обігу.

Одним із основних суб'єктів ЗЕД є підприємство. Світова практика показує, що близько 85% зовнішньоекономічних операцій здійснюють підприємства, фірми, організації, а 15% – міністерства, відомства, союзи підприємців.

Підприємство – це самостійний суб'єкт господарської діяльності, який виготовляє продукцію або надає послуги з метою задоволення потреб суспільства та одержання прибутку.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства ґрунтується на можливості одержання економічних вигод виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг, ніж така діяльність всередині країни. Таким чином, ЗЕД здійснюється в тій країні і з тими партнерами, які є найвигіднішими.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства (ЗЕДП) – це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є складовою загальної діяльності, а отже, взаємопов'язаною з нею і спільно вмотивованою підприємства; водночас зовнішньоекономічна діяльність має суттєву специфіку, яка полягає у тому, що здійснюється

на іншому, міжнародному, рівні, у взаємозв'язку з суб'єктами господарювання інших країн.

Основні мотиви розвитку ЗЕД:

- розширення ринку збуту своєї продукції за національні межі з метою збільшення прибутку;
- закупка необхідної сировини, комплектуючих виробів, нових технологій і обладнання;
- залучення інжинірингових та інших послуг для потреб виробництва, з урахуванням їх унікальності, вищої якості і нижчих цін порівняно з внутрішнім ринком;
- залучення іноземних інвестицій з метою модернізації виробництва, зміцнення експортного потенціалу і конкурентних позицій на світових товарних ринках;
- участь у міжнародному поділі праці, спеціалізації і кооперуванні виробництва з метою успішного розвитку своєї економіки.

Основні форми ЗЕД:

1. Зовнішня торгівля. Це найстаріша форма міжнародного співробітництва за допомогою якої здійснюється купівля-продаж товарів, продукції інтелектуальної власності (ліцензій, «ноу-хау», інжинірингу); товарообмінні операції; аукціони; ярмарки; торги.

2. Надання послуг. Великий розвиток у міжнародному бізнесі отримало посередництво, перевезення вантажів (транспортні послуги), банківські, біржові послуги, страхування, лізинг. Швидко розвиваються інформаційно-комп'ютерні послуги через Internet.

3. Спільне підприємство. Ця форма ЗЕД реалізується у формі інвестиційних проектів всіх галузей економіки, включаючи освіту, науку, культуру.

4. Співпраця (в галузі науки, культури, охорони здоров'я). Сьогодні в світовому господарстві все більшого поширення набуває науково-технічна, економічна, інформаційна та ін. види співпраці.

5. Функціонування на території країни вільних економічних зон (ВЕЗ). Таких територій налічується в світі більше 3 тис. Це функціонування певної території країни з особливо сприятливим режимом для діяльності іноземного капіталу. Тобто, в таких регіонах: відсутнє мито на ввіз (вивіз) устаткування, матеріалів, готової продукції; існує пільговий режим оподаткування і вільний обіг конвертованої валюти; держава надає загальні гарантії від конфіскації

іноземної власності і надає зареєстрованим у ВЕЗ широке коло пільг та привілеїв. ВЕЗ створюються з метою стимулювання економічного розвитку певної території чи галузі; підготовки кваліфікованих робітників, підвищення зайнятості; більш глибокого включення країни до процесу МПП; насичення внутрішнього ринку зацікавленої країни високоякісною продукцією; прискореного впровадження у виробництво результатів НТП.

6. Участь країни в діяльності міжнародних об'єднань та організацій. Ця форма ЗЕД відіграє значну роль в організації співробітництва між країнами, регулюванні ЗЕД та міжнародної економічної співпраці.

Різноманітність форм міжнародних відносин обумовлена великою кількістю видів ЗЕД. Відповідно до Закону України «Про ЗЕД» (ст. 4) в нашій країні суб'єктами ЗЕД здійснюються такі **види діяльності**:

- експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- навчання і підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних і страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених її законом;
- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій і спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;
- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торгових марок та інших

нематеріальних об'єктів власності з боку суб'єктів господарської діяльності;

- аналогічна діяльність за межами України;
- організація і здійснення діяльності в сфері проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, здійснюваних на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- організація і здійснення оптової, консигнаційної та роздрібно торгівлі на території України за іноземну валюту у випадках, передбачених законодавством України;
- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- орендні, у тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- операції із придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах і на міжбанківському валютному ринку;
- роботи на контрактній основі фізичних осіб з України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами;
- робота іноземних фізичних осіб на контрактній платній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами та інші не заборонені законодавством України види зовнішньоекономічної діяльності.

Структурною одиницею ЗЕД є зовнішньоекономічна операція.

Зовнішньоекономічна операція – це комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання і виконання торгової, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру.

ЗЕО можуть здійснюватися за такими *основними напрямками*:

- міжнародна торгівля (експортно-імпортні операції, включаючи реекспорт та реімпорт, операції зустрічної торгівлі, торгові операції суперницького типу);
- міжнародний трансфер технологій (укладання ліцензійних і франчайзингових угод, інжиніринг, реінжиніринг, консалтинг тощо);
- міжнародні інвестиції (створення спільних підприємств з іноземним капіталом, інвестиції в межах вільних економічних зон).

Принципи ЗЕД можна згрупувати на:

- ✓ загальні;
- ✓ специфічні;
- ✓ національні.

Загальні принципи зовнішньоекономічної діяльності – це невелика кількість загальновизнаних правил, що стали своєрідними загальновідомими істинами (аксіомами), яких дотримуються всі учасники міжнародних ділових операцій. І хоча в різноманітних виданнях набір цих принципів може відрізнятися, однак у кінцевому результаті вони зводяться до трьох головних: науковість, системність, взаємовигідність.

Принцип науковості ЗЕД означає, що розвиток цієї діяльності здійснюється відповідно до об'єктивних економічних законів; *принцип системності* ЗЕД – що між окремими її складовими існують міцні взаємозв'язки; *принцип взаємовигідності* ЗЕД означає, що кожний партнер, який бере участь у міжнародних операціях, одержує свій прибуток.

Крім наведених загальних принципів управління ЗЕД багато специфічних принципів, яких також слід дотримуватися.

Специфічні принципи ЗЕД закріплені у відповідних міжнародних правових актах і є обов'язковими для виконання всіма державами, що підписали той або інший акт.

Найбільш повний перелік принципів організації міжнародних економічних відносин відображає Хартія економічних прав і обов'язків держав – документ, прийнятий IV Спеціальною Сесією Генеральної Асамблеї ООН (1974р.), отже, зазначені вище *принципи* такі:

- суверенітет;
- територіальна цілісність і політична незалежність держав;
- суверенна рівність усіх держав;
- ненапад і невтручання у внутрішні справи;
- взаємна і справедлива вигода;
- мирне співіснування;
- рівноправність і самовизначення народів;
- мирне регулювання спорів;
- усунення несправедливості, що виникає в результаті застосування сили і позбавляє націю засобів для її нормального розвитку;
- сумлінне виконання міжнародних зобов'язань;

- повага до прав людини та основних свобод;
- відсутність прагнення до гегемонії в сферах впливу;
- сприяння міжнародній соціальній справедливості;
- міжнародне співробітництво з метою розвитку;
- вільний доступ до морів для країн, що їх не мають.

Значна частина специфічних принципів діє на регіональному рівні. Для України особливий інтерес, зважаючи на європейський вектор України, становлять *принципи ЗЕД Європейського Союзу*, які містяться в так званій Білій книзі (1985р.) і включають:

- контроль і оформлення документів на товари, що перетинають національні кордони;
- свободу пересування осіб для працевлаштування або постійне місце проживання в будь-якій країні;
- уніфікацію технічних норм і стандартів;
- відкриття споживчих ринків;
- лібералізацію фінансових послуг;
- поступове відкриття ринку інформаційних послуг;
- лібералізацію транспортних послуг;
- створення сприятливих умов для промислового співробітництва з урахуванням законодавства про права на інтелектуальну і промислову власність;
- усунення фіскальних бар'єрів.

Національні принципи ЗЕД закріплюються в законодавчих актах відповідних країн. Оскільки всі країни використовують тією чи іншою мірою механізми державного регулювання ЗЕД, то існує і відповідна правова основа таких дій.

Щодо зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств, то її принципи закріплені в ст. 2 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Причому ці принципи охоплюють і діяльність іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні. Суб'єкти господарювання України та іноземні суб'єкти господарювання у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керуються відповідними вихідними положеннями (принципами): принцип суверенитету, принцип свободи, принцип рівності, принцип верховенства закону, принцип захисту інтересів, принцип еквівалентного обміну.

2. Об'єкт та суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності та право суб'єктів господарювання на здійснення ЗЕД в Україні

Об'єктом ЗЕД є процеси обміну товарами, результатами творчої діяльності та інші види ЗЕД, відповідно до чинного законодавства країни.

Суб'єкти ЗЕД – це суб'єкти господарської діяльності, що належать до різних форм власності, самостійно здійснюючи зовнішньоекономічні операції з закордонними партнерами, ці суб'єкти належать до мікрорівня (рис. 1.1.).

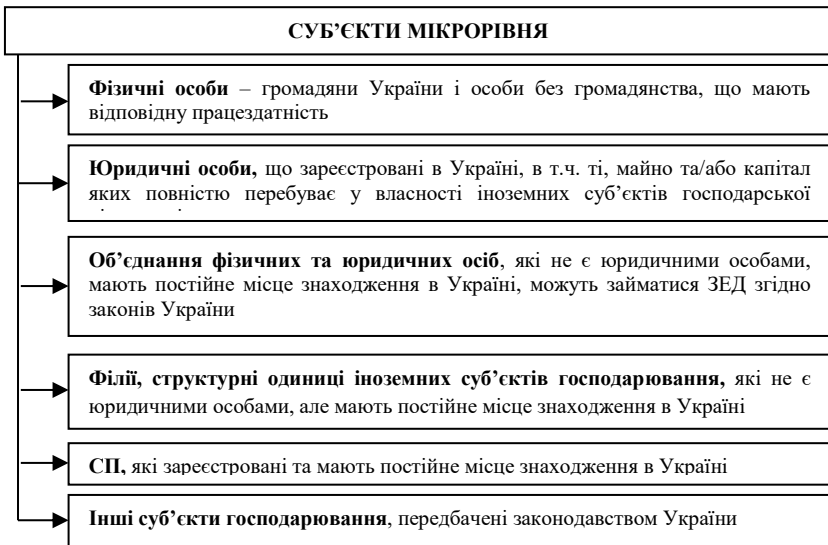


Рис. 1.1. Суб'єкти ЗЕД України мікроекономічного рівня діяльності

У ст. 3 «Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності» Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» міститься перелік суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності нашої країни, що належать до мікроекономічного рівня:

- фізичні особи-громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, що мають цивільну правоздатність і дієздатність відповідно до законів України і постійно мешкають на її території;

- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і постійне місцезнаходження яких на її території;

- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, що не є юридичними особами відповідно до законів України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

- структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, іноземних суб'єктів господарської діяльності, що не є юридичними особами відповідно до законодавства України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;

- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України, у тому числі держава в особі її органів, органів місцевого самоврядування в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, що беруть участь у господарській діяльності на території України.

Для всіх суб'єктів макrorівня властиві **спільні цілі**, а саме:

- максимізація індивідуального прибутку;
- розширення виробництва;
- розширення ринків збуту завдяки проникненню в господарську сферу зарубіжних країн;
- підвищення ефективності виробництва через наближення до іноземного споживача;
- подолання інституційних, тарифних та нетарифних перешкод;
- розв'язання проблем, пов'язаних з нестабільністю міжнародних цін.

Суб'єктами *макроекономічного рівня* є Україна, як держава, в особі її повноважних органів у межах їх компетенції, а також недержавні органи управління (рис. 1.2.).

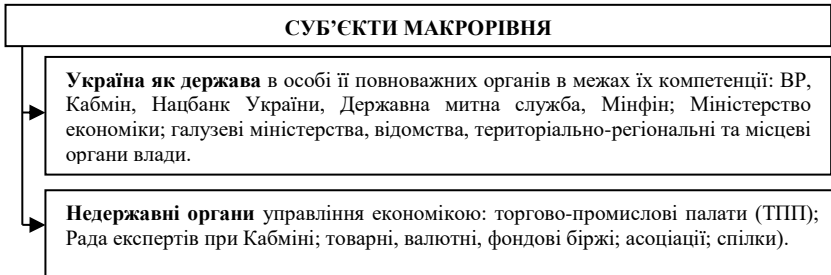


Рис. 1.2. Суб'єкти ЗЕД України
макроекономічного рівня діяльності

Завдання вищезазначених органів:

- гарантування довгострокової міжнародної конкурентоспроможності та економічної безпеки країни;
 - максимізація випуску продукції через структурні вдосконалення;
 - контроль за станом внутрішнього ринку через стимулювання його засобами зовнішньої конкуренції;
 - збільшення зайнятості;
 - поліпшення умов формування бюджету;
 - оптимізація розподілу доходів в масштабах економіки.
- Міждержавний рівень зовнішньоекономічної діяльності

утворюють:

1. *Загальноекономічні міждержавні організації орієнтовані на налагодження координації та співробітництва країн для вирішення широкого кола не тільки економічних, а й політичних, соціально-культурних, екологічних та інших проблем.*

2. *Міжнародні неурядові економічні організації – це будь-які міжнародні організації, створені не на основі міжурядової угоди.*

3. *Міжнародні організації з регулювання світової торгівлі – здійснюють координацію і багатостороннє регулювання міждержавних торгово-економічних відносин. Напрями їх діяльності передбачають створення правової основи економічних відносин; вироблення домовленостей, щодо застосування комплексу засобів впливу на міждержавні зв'язки; сприяють досягненню домовленостей і розв'язанню спірних проблем; обмін інформацією і досвідом.*

4. Міжнародні валютно-кредитні організації сприяють здійсненню валютно-кредитних відносин та розрахунків.

Існують різні науково-практичні підходи у визначенні суб'єктів ЗЕД. Таке різноманіття пов'язано з різними критеріями, що взяті за основу класифікації (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Класифікація суб'єктів ЗЕД за різними критеріальними ознаками

Ознака класифікації	Суб'єкти ЗЕД
1	2
За рівнями економічної діяльності	мікроекономічний
	макроекономічний
	міждержавний або наддержавний
За характером власності	приватні
	кооперативні
	державні
За обсягом операцій	великі
	середні
	малі
За належністю капіталу	національні
	змішані.
	іноземні
За правовим статусом	повні товариства
	товариства з обмеженою відповідальністю
	акціонерні товариства відкритого і закритого типу
	командитні товариства
За сферою господарської діяльності	промислові
	сільськогосподарські
	торгові
	транспортні
	страхові
	посередницькі
туристичні та ін.	

Усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають рівне право здійснювати будь-які її види, прямо не заборонені законами України, незалежно від форм власності та інших ознак.

Питання для самоконтролю:

1. Наведіть визначення таких понять: «зовнішньоекономічна діяльність», «зовнішньоекономічна операція».
2. Поясніть відмінність термінів «зовнішньоекономічні зв'язки» та «зовнішньоекономічна діяльність».
3. Що являє собою зовнішньоекономічний комплекс країни?
4. Якими принципами керуються суб'єкти ЗЕД в Україні?
5. Яким чином класифікуються суб'єкти ЗЕД?
6. Назвіть основні цілі суб'єктів, що здійснюють ЗЕД.
7. Назвіть основні види ЗЕД.
8. Охарактеризуйте сучасний стан ЗЕД України.
9. Охарактеризуйте основні напрями розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України.
10. Назвіть суб'єкти ЗЕД України мікроекономічного рівня діяльності.

Тема 2. Зовнішньоекономічна політика та етапи розвитку ЗЕД в Україні

1. *Еволюція зовнішньоекономічної політики України.*
2. *Зовнішньоекономічна політика держави та її складові елементи.*

1. Еволюція зовнішньоекономічної політики України

Зовнішньоекономічна діяльність кожної країни є важливою умовою її економічного зростання. Вона сприяє розвитку перспективних напрямів експортного потенціалу; саме за рахунок зовнішньоекономічної діяльності наша країна вирішує проблему нестачі енергоносіїв, новітніх машин та устаткування, технологій, деяких товарів народного споживання.

У своєму розвитку ЗЕД в Україні пройшла **три етапи**.

Перший (1918-1987р.) – радянські роки, зокрема, післявоєнні і, особливо, десятиріччя до перебудови. Зовнішньоекономічні зв'язки колишнього Радянського Союзу в цей період розвивались по-різному: в роки «холодної» війни менш інтенсивно, а пізніше більш інтенсивно, але в цілому об'єм зовнішнього торгового обігу постійно збільшується. Так, в 1960р. він складає 10 млрд., карбованців, в 1970р. – 22 млрд., в 1980р. – 91 млрд в 1985р. – 145 млрд, карбованців. Проте в середині 80-х років темпи росту зовнішньоторгового обігу Союзу почали різко знижуватись. До цього часу в розвитку зовнішньоекономічних зв'язків СРСР та інших соціалістичних країн з'явилися й інші негативні фактори, які були зумовлені переважно екстенсивним характером економічного росту, а також специфікою відповідних механізмів управління економікою, враховуючи зовнішньоекономічні зв'язки. В умовах екстенсивного росту головним було досягнення кількісних результатів, а витрати виробництва, якість продукції, її конкурентоздатність, технічний прогрес, соціальні проблеми відходили на другий план, що негативно впливало на соціально-економічний розвиток країни.

Другий етап (1987-1991рр.) – роки перебудови економіки, в тому числі ЗЕЗ в Україні в складі СРСР. Цей етап характеризувався ліквідацією державної монополії на зовнішню торгівлю та зміною принципів організації управління ЗЕД. В цей період вирішуються два основних завдання:

1. Розширення прав міністерств і відомств, об'єднань і підприємств для виходу на зовнішній ринок, встановлення прямих зв'язків, розвитку виробничої і науково-технічної кооперації.

2. Подальше вдосконалення державного регулювання ЗЕД.

Третій етап (1991р. до даного часу) – період реформування і розвитку ЗЕД та її управління в Україні як суверенній державі. Вступ країни на шлях самостійного розвитку вимагав вироблення нової концепції ЗЕЗ з урахуванням проведення Україною самостійної зовнішньоекономічної політики.

Процес ефективного функціонування будь-якої економічної системи залежить від багатьох чинників, але основними є такі: вибір оптимальної моделі господарювання; визначення головних рушійних сил, які стимулюють рух у певному напрямку; відпрацювання

механізму реалізації даного вибору. Всі ці питання вирішуються при формуванні економічної політики держави.

2. Зовнішньоекономічна політика держави та її складові елементи

Однією з основних складових економічної політики є зовнішньоекономічна політика.

Зовнішньоекономічна політика – це сукупність цілеспрямованих державних заходів щодо реалізації економічного потенціалу країни на зовнішньому ринку та задоволення власних потреб за рахунок товарів і послуг іноземного виробника.

Оскільки зовнішньоекономічна політика є складником економічної політики, то від загальної концепції побудови економічної системи залежить напрямок руху, етапи формування, механізм функціонування політики держави у сфері міжнародних економічних зв'язків. При цьому реалізуються як економічні цілі, так і політичні, оскільки зовнішньоекономічна політика є частиною зовнішньої політики.

У сучасних умовах реальна трансформація зовнішньої політики нашої країни передбачає більш тісну взаємодію української економіки зі світовою, що обумовлено значною потребою в нових технологіях, інвестиційних та фінансових ресурсах.

Основними передумовами інтеграції України в міжнародну економіку є: системна ринкова трансформація; реструктуризація економіки; формування відкритої економіки, розвиток не лише зовнішньої торгівлі, а й руху факторів виробництва між країнами.

Зовнішня політика України – це сукупність стосунків держави Україна з іншими державами світу та міжнародними організаціями.

Для України сьогодні актуальні такі цілі зовнішньоекономічної політики.

1. Інтеграція України в світове господарство та активізація її зовнішньоекономічних зв'язків.

2. Органічне поєднання заходів щодо послідовної лібералізації сфери

зовнішньоекономічних зв'язків з регулюючою роллю держави в цій сфері.

3. Орієнтація на цілеспрямоване формування та ефективну реалізацію експортного потенціалу країни.

4. Багатовекторність зовнішніх економічних зв'язків України.

У зовнішній політиці Україна керується низкою ключових пріоритетів, головним з яких є європейська інтеграція (ключовий пріоритет, який акумулює в собі цілий комплекс внутрішньо та зовнішньополітичних зусиль України з метою наближення до Європейського Союзу та створення необхідних передумов для вступу у ЄС.

Взагалі, *основними складовими зовнішньоекономічної політики держави є:*

- зовнішньоторговельна політика;
- валютна політика;
- політика у сфері залучення іноземних інвестицій;
- митно-тарифна політика.

Зовнішньоторговельна політика – це державна політика, яка впливає на зовнішню торгівлю через податки, субсидії, прямі обмеження експортних та імпорتنих операцій. Об'єктом регулювання зовнішньоторговельної політики є товаропотоки між країнами. Залежно від спрямованості товаропотоків розрізняють експортну та імпорتنу політику держави.

Експортна політика держави спрямована на реалізацію на зовнішніх ринках товарів, стосовно яких країна має порівняльні переваги, стимулювання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, підвищення серійності (масштабності) вітчизняного виробництва конкурентоспроможної продукції з метою розширення її вивозу на зовнішні ринки, тобто експортна політика спрямована на реалізацію економічного потенціалу країни на зовнішніх ринках.

Імпортна політика, як правило, спрямована на регулювання імпорту з метою захисту вітчизняного ринку від іноземної конкуренції та задоволення власних потреб за рахунок товарів іноземного виробництва.

Основними напрямками імпоротної політики є: обґрунтована політика імпортозаміщення та відповідні протекційні заходи стосовно товарів іноземного виробництва. При цьому основними інструментами регулювання імпорту є досить жорстка митно-тарифна система та застосування нетарифних бар'єрів.

Валютна політика – це сукупність дій держави з метою підтримання економічної стабільності і створення основних засад розвитку міжнародних економічних відносин за рахунок впливу на

валютний курс і на валютні відносини. Основними складовими валютної політики є дисконтна та девізна політика держави.

Політика у сфері стимулювання іноземних інвестицій – це комплекс заходів держави для залучення і використання іноземних інвестицій на території країни і регулювання вивезення інвестиції за кордон. Така політика передбачає реалізацію таких *цілей*:

- створення конкурентного середовища;
- привнесення в країну передової технології і досвіду ринкового господарювання;
- додатковий інвестиційний капітал;
- розширення масштабів вітчизняного накопичення за рахунок зовнішніх джерел фінансування;
- збільшення національного виробництва за рахунок іноземних вкладень;
- збільшення зайнятості населення і скорочення рівня безробіття;
- сприяння структурній перебудові економіки;
- створення передумов для поєднання вітчизняного та іноземного капіталів.

Під **митно-тарифною політикою** розуміється комплексна система заходів, спрямованих на забезпечення економічного суверенітету країни, охорони державних кордонів, реалізації зовнішньоекономічної стратегії через сферу митних відносин.

Положення, що митні відносини є одним із складників сукупності всіх ринкових відносин, дає змогу зробити висновок, що цілі митно-тарифної політики є похідними від загальноекономічних цілей і визначаються пріоритетами останніх.

Питання для самоконтролю:

1. У чому полягає суть та особливості зовнішньоекономічної політики країни?

2. Дайте характеристику основним причинам розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни.

3. Назвіть складники зовнішньоекономічної політики держави.

4. У чому полягають основні складові концепції зовнішньоекономічної політики України?

5. Які показники характеризують зовнішньоекономічний комплекс країни?

6. У чому полягає суть валютної політики країни?

7. За якими показниками характеризується структура зовнішньоекономічних зв'язків?

8. Які основні потужні інтеграційні групи у світі, що є лідерами міжнародної економіки, Вам відомі?

9. Які сфери є пріоритетними у зовнішньоекономічних відносинах на сучасному етапі?

10. Яку модель економічного розвитку доцільно використовувати Україні?

Тема 3. Основні напрями та показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні

1. *Основні напрями зовнішньоекономічної діяльності в Україні.*

2. *Система показників розвитку зовнішньоекономічного сектору країни.*

1. Основні напрями зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Формування зовнішнього сектору економіки України відбувається в умовах реструктуризації міжнародної економіки, сутність якої полягає у формуванні на мегаекономічному рівні багатополлярної системи суб'єктів ЗЕД за радикальної зміни співвідношення сил між ними і центрами їх геоекономічного впливу. Посилюється тенденція до створення й подальшого розвитку високоінтегрованих економічних просторів, які об'єднують країни, близькі за географічним положенням, рівнем економічного та культурного розвитку. Таких потужних інтеграційних груп у світі сьогодні три: *Європейський Союз, Північноамериканська зона вільної торгівлі та угруповання країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону.*

Це позначається на формуванні зовнішньоекономічних зв'язків України, яка повинна зважати на наявність інтеграційних угруповань, враховувати особливості зовнішньоекономічної політики країн – учасниць таких центрів. Це передбачає таку орієнтацію

зовнішньоекономічних зв'язків України зі світовими центрами, за якої відкритість економіки не суперечить національним економічним інтересам, реалізації яких може заважати тиск з боку цих центрів. Вимога міжнародних організацій і регіональних інтеграційних угруповань щодо лібералізації зовнішньоторговельних зв'язків має бути збалансована з потребами українських виробників експортної продукції та продукції, що конкурує з імпортом.

Формування багатофункціональної моделі зовнішньої економіки України не обмежується визначенням завдань і місця країни у взаємовідносинах з інтеграційними угрупованнями. Вирішення питання про входження до міжнародної економіки потребує від України також чіткого визначення стратегічних і тактичних цілей зовнішньоекономічної політики (ЗЕП). З огляду на економічну і політичну ситуацію, що склалася у світі, стратегічні цілі *формування зовнішнього сектору економіки України визначаються як орієнтація країни на європейські інтеграційні структури*, які розвиваються на основі ЄС. Україна стоїть сьогодні на початку шляху до європейської спільноти. Набуття повноправного членства в ЄС передбачає послідовне здійснення певних *практичних кроків*:

1. Приведення законодавства України у відповідність до вимог законодавства ЄС у пріоритетних сферах;
2. Проведення переговорного процесу та створення митного союзу між Україною та ЄС, метою якого має стати поступове усунення митних, правових і технологічних перепон у цій сфері.
3. Повне виконання Угоди про асоціацію між Україною і ЄС та копенгагенських критеріїв членства в Євросоюзі.
4. Створення реальних передумов для вступу України до ЄС.

Зовнішньоекономічна стратегія нового етапу має підпорядковуватися ідеї європейської інтеграції, використанню таких її форм та механізмів, які забезпечать повніше й ефективніше використання потенціалу *взаємозв'язків України з розвиненими країнами світу, передусім із США*, особливо в трансфері технологій, залученні прямих інвестицій, запровадженні сучасних систем менеджменту та маркетингу.

Слід суттєво активізувати *зовнішньоекономічні зв'язки з іншими країнами Центральної та Південно-Східної Європи*, для яких Україна може стати перспективним і привабливим партнером, зокрема щодо

транзитних перевезень, агропромислового виробництва, машинобудування, рекреаційно-туристичної галузі.

Істотної реструктуризації потребують економічні взаємовідносини з країнами, що розвиваються. *Зовнішньоекономічна активність на ринках країн Азії, Африки, Латинської Америки* повинна мати цілеспрямований, системний і динамічний характер, органічно вписуватися у стратегію економічного зростання та євроінтеграційного курсу України.

Процеси інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя, відкритий характер економіки України зумовлюють необхідність продовження і поглиблення співпраці з міжнародними фінансовими інституціями на усталених принципах міжнародного права, поваги до взаємних інтересів і позицій. Центр ваги у відносинах з МВФ поступово має зміститися в площину безкредитних стосунків, координації у сфері валютної політики, узгодження головних параметрів макроекономічної політики з тенденціями та прогнозами розвитку світової економічної кон'юнктури, з динамікою та напрямками світових фінансових та інвестиційних потоків.

Інтеграція України у світові економічні структури потребує певного часу і відбуватиметься в міру формування *внутрішніх і зовнішніх передумов*. Основними з них є:

- ✓ розвиток власних галузей, що мають конкурентні переваги у світовій економіці;
- ✓ створення могутнього внутрішнього ринку – основи для завоювання міжнародних ринків і закріплення на них;
- ✓ забезпечення фінансової стабільності, розвитку підприємництва та сприятливого інвестиційного клімату;
- ✓ досягнення повної конвертованості національної грошової одиниці;
- ✓ постійна, гармонізація національного зовнішньоекономічного законодавства з вимогами і нормами ЄС.

2. Система показників розвитку зовнішньоекономічного сектору країни

Функціонування будь-якої економічної системи, в тому числі й у сфері зовнішньоекономічних відносин, можна характеризувати сукупністю економічних показників. Вони, у свою чергу, поділяються

на кількісні та якісні. Тоді як кількісні показники відображають кількісні зміни у сфері зовнішньоекономічної діяльності або загальні обсяги зовнішньоекономічних операцій, якісні показники характеризують раціональність використання коштів у даній сфері взаємовідносин. Кожен показник цієї системи посідає певне місце в дослідженні зовнішньоекономічних зв'язків та характеризує конкретну сферу економічних відносин з іншими країнами. Уся сукупність показників подано на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Показники, що характеризують участь країн у міжнародній торгівлі

Показники обсягів. До даної групи показників, які характеризують кількісні параметри зовнішньоекономічних зв'язків, слід віднести:

- *обсяг експорту товарів (E)* – вивезення та реалізація товарів національного виробництва за межами країни;

- *обсяг імпорту товарів (I)* – ввезення та реалізація товарів іноземного виробництва на території країни;
- *зовнішньоторговельний обіг (ЗТО)* – сума вартостей експорту та імпорту країни за певний період часу:

$$ЗТО = E + I \quad (3.1)$$

- *фізичний обсяг торгівлі* – оцінка експорту чи імпорту в незмінних цінах одного періоду (як правило, року);
- *генеральна (загальна) торгівля* – прийняте в статистиці зовнішньої торгівлі визначення зовнішньоторговельного обігу з включенням транзитних товарів;
- *реекспорт* – обсяги вивезення раніше завезеного товару;
- *реїмпорт* – обсяги ввезення раніше вивезених товарів;
- *спеціальна торгівля (СТ)* – чистий зовнішньоторговельний обіг, тобто продукція, ввезена в країну чи вивезена з неї:

$$СТ = ЗТО - \text{реекспорт} - \text{реїмпорт} \quad (3.2)$$

Показники інтенсивності зовнішньоекономічних відносин можна поділити на дві підгрупи: показники обсягів зовнішньоекономічної діяльності на душу населення та показники інтегрованості країни до світової системи господарювання.

До показників обсягів зовнішньоекономічної діяльності на душу населення відносяться: експорт на душу населення, імпорт на душу населення, зовнішньоторговельний оборот на душу населення, іноземні інвестиції на душу населення.

Експорт на душу населення розраховується:

$$E_{\text{д.н.}} = \frac{E_{\text{з.р.}}}{\text{населення}}, \quad (3.3)$$

де $E_{\text{д.н.}}$ – обсяг експорту на душу населення в звітному році;

$E_{\text{з.р.}}$ – обсяг експорту в звітному році.

Імпорт на душу населення розраховується:

$$I_{\text{д.н.}} = \frac{I_{\text{з.р.}}}{\text{населення}}, \quad (3.4)$$

де $I_{\text{д.н.}}$ – обсяг імпорту на душу населення в звітному році;

$I_{\text{з.р.}}$ – обсяг імпорту в звітному році.

Зовнішньоторговельний оборот на душу населення розраховується:

$$ЗТО_{д.н.} = \frac{ЗТО_{з.р.}}{\text{населення}}, \quad (3.5)$$

де $ЗТО_{д.н.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту на душу населення у звітному році;

$ЗТО_{з.р.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту у звітному році.

Привабливість показника величини зовнішньоторговельного обороту на душу населення полягає в можливості його розрахунку за окремими регіонами країни, галузями економіки і навіть за конкретними підприємствами та видами продукції, що дає можливість врахувати і зіставити ступінь участі районів, областей, регіонів, фірм, галузей у зовнішньоекономічних зв'язках – виявити резерви і перспективи.

Іноземні інвестиції на душу населення – це відношення обсягів іноземних інвестицій у звітному році до кількості населення в Україні.

Основними *показниками інтегрованості*, які використовуються для визначення рівня відкритості національного господарства та участі країни в міжнародному поділі праці, є експортна, імпортна, зовнішньоторговельна квота та показник інтенсивності внутрішньогалузевого обміну в міжнародній торгівлі.

Експортна квота – кількісний показник, що характеризує значимість експорту для економіки в цілому й окремих галузях по тим або інших видах продукції:

$$E_{к.в.} = \frac{E_{з.р.}}{ВВП} \cdot 100\%, \quad (3.6)$$

де $E_{к.в.}$ – експортна квота;

$E_{з.р.}$ – обсяг експорту в звітному році;

$ВВП$ – валовий внутрішній продукт.

Збільшення експортної квоти свідчить як про зростаючу участь країни в МПП, так і про ріст конкурентоздатності продукції.

Кількісним показником, що характеризує значимість імпорту для народного господарства й окремих галузей за різними видами продукції, є *імпортна квота*. У межах національних господарств імпортна квота розраховується як відношення вартості імпорту до

вартості ВВП:

$$I_{к.в.} = \frac{I_{з.р.}}{ВВП} \cdot 100\% , \quad (3.7)$$

де $I_{к.в.}$ – імпортна квота;

$I_{з.р.}$ – обсяг імпорту в звітному році;

$ВВП$ – валовий внутрішній продукт.

Крім вищезазначеного показника, в окремих випадках доцільно розраховувати *коефіцієнт імпоротної залежності країни*, який визначається як відношення обсягу імпорту певного товару до обсягу його споживання в країні. Імпортну залежність можна охарактеризувати як залежність країни від зовнішнього ринку в яких-небудь товарах або їх групах унаслідок відсутності в країні необхідних для виробництва потужностей, сировини, кваліфікованих кадрів через причини економічного та політичного характеру.

Ступінь відкритості економіки звичайно характеризується процентним відношенням вартості зовнішньоторговельного обігу до вартості її ВВП, тобто *квотою зовнішньоторговельного обігу*:

$$ЗТО_{к.в.} = \frac{ЗТО_{з.р.}}{ВВП} \cdot 100\% , \quad (3.8)$$

де $ЗТО_{к.в.}$ – квота зовнішньоторговельного обороту;

$ЗТО_{з.р.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту в звітному році;

$ВВП$ – валовий внутрішній продукт.

Останній показник інколи називають *індексом відкритості національної економіки*. Нормою вважається, коли нижня його межа дорівнює 10%.

Міра залежності країни від міжнародної торгівлі визначається за наступною формулою:

$$D_{зал.} = \frac{1}{2}(E+I) / ВВП \times 100\% , \quad (3.9)$$

де E – обсяг експорту країни в звітному році;

I – обсяг імпорту країни в звітному році;

$ВВП$ – валовий внутрішній продукт.

За цим показником усі країни можна розподілити на три групи: високо залежні (45-93%), середньо залежні (14-44%) та низько залежні (2,7-13%).

Інтенсивність внутрішньогалузевого обміну в міжнародній торгівлі відображає паралельний експорт та імпорт виробів тієї самої галузі даної країни (або групи країн) за певний період.

Інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі між країнами визначається за формулою:

$$U_1 = \frac{(E_1+I_1)-|E_1-I_1|}{(E_1+I_1)} \times 100\%, \quad (3.10)$$

або

$$U_1 = \frac{H_1}{(E_1+I_1)} \times 100\%, \quad (3.11)$$

де U_1 – інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі між країнами;

H_1 – рівень внутрішньогалузевої торгівлі;

E_1, I_1 – відповідно експорт та імпорт галузі.

Показники структури торгівлі:

1) *товарна структура* – це показники розподілу експорту та імпорту за основними товарними позиціями. З метою поглибленого дослідження експортних операцій використовуються *індекси диверсифікації та концентрації експорту*.

Індекс диверсифікації експорту – це індекс відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту. Він використовується, як правило, для визначення розбіжностей у структурі зовнішньої торгівлі країн, експорт яких є досить різнобічним і розраховується на базі абсолютного відхилення частки або іншого товару в експорті країни від його частки у світовому експорті. Для цього використовується формула:

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^n |H_{ij} - H_i|}{2}, \quad (3.12)$$

де S_j – індекс диверсифікації експорту;

H_{ij} – частка i -го товару в загальному експорті j ;

H_i – частка i -го товару в загальному експорті j .

Недоліком даного показника є його значна залежність від кон'юнктури світових товарних ринків і, насамперед, від коливання цін на сировину. Навіть незначна їх зміна на окремі товари може суттєво вплинути на рівень індексу диверсифікації експорту країни.

Індекс концентрації експорту (індекс Хіршмана) – застосовується у світових зіставленнях і показує, наскільки широкий спектр товарів експортує країна. При 239 класифікованих видах продукції (за методологією ООН) він має вигляд:

$$H_j = \left(\sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{X_i}{X} \right)^2} - \sqrt{\frac{1}{239}} \right) \div \left(1 - \sqrt{\frac{1}{239}} \right), \quad (3.13)$$

де H – індекс концентрації експорту країни у (j — індекс країни);

239– кількість видів продукції за класифікацією ООН;

i – індекс товару (від 1 до 239);

X_i – вартість експорту i -х товарів країною j ;

X – загальна вартість експорту країни j , яка розраховується за формулою:

$$X = \sum_{i=1}^{239} X_i \quad (3.14)$$

2) *географічна структура* – розподіл товарного потоку за країнами, групами країн та регіонами світу. Для прийняття різнопланових рішень у сфері міжнародних економічних відносин доцільно також розраховувати індекс географічної концентрації експорту (або імпорту) товару, який характеризує стан світового ринку конкретного товару за такими ознаками, як кількість експортерів (імпортерів) та питома вага основного експортера (імпортера);

3) *інституційна торгівля* – розподіл торгівлі за суб'єктами і методами товарного обміну. На наш погляд, досить характерний показник для визначення ефективності умов функціонування зовнішньоекономічного комплексу країни. Так, збільшення частки товарообмінних операцій чи угод про застосування давальницьких схем показує рівень тінізації економічних взаємовідносин у даній сфері діяльності;

4) *видова структура* – розподіл торгівлі за видами товарного обміну.

Показники динаміки торгівлі:

1) *темпи росту:*

- темпи росту експорту:

$$T_{p.e.} = \frac{E_{з.p.}}{E_{б.p.}} \cdot 100\%, \quad (3.15)$$

де $T_{p.e.}$ – темпи росту експорту;

$E_{з.p.}$ – обсяг експорту в звітному році;

$E_{б.p.}$ – обсяг експорту в базисному році.

- темпи росту імпорту:

$$T_{p.i.} = \frac{I_{з.p.}}{I_{б.p.}} \cdot 100\%, \quad (3.16)$$

де $T_{p.i.}$ – темпи росту імпорту;

$I_{з.p.}$ – обсяг імпорту в звітному році;

$I_{б.p.}$ – обсяг імпорту в базисному році.

- темпи росту зовнішньоторговельного обороту:

$$T_{p.зт.об} = \frac{ЗТО_{з.p.}}{ЗТО_{б.p.}} \cdot 100\%, \quad (3.17)$$

де $T_{p.зт.об.}$ – темпи росту зовнішньоторговельного обороту;

$ЗТО_{з.p.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту за звітний

рік;

$ЗТО_{б.p.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту за базисний

рік.

2) *темпи приросту:*

- темпи приросту експорту:

$$T_{np.e.} = \frac{T_{p.e.з.p.}}{T_{p.e.б.p.}} \cdot 100\%, \quad (3.18)$$

де $T_{np.e.}$ – темпи приросту експорту;

$T_{p.e.z.p.}$ – темпи росту експорту за звітний рік;
 $T_{p.e.b.p.}$ – темпи росту експорту за базисний рік.

– темпи приросту імпорту:

$$T_{np.i.} = \frac{T_{p.i.z.p.}}{T_{p.i.b.p.}} \cdot 100\%, \quad (3.19)$$

де $T_{np.i.}$ – темпи приросту імпорту;

$T_{p.i.z.p.}$ – темпи росту імпорту за звітний рік;

$T_{p.i.b.p.}$ – темпи росту імпорту за базисний рік.

– темпи приросту зовнішньоторговельного обороту:

$$T_{np.zto.} = \frac{T_{p.zto.z.p.}}{T_{p.zto.b.p.}} \cdot 100\%, \quad (3.20)$$

де $T_{np.zto.}$ – темпи приросту зовнішньоторговельного обігу;

$T_{p.zto.z.p.}$ – темпи зовнішньоторговельного обігу за звітний рік;

$T_{p.zto.b.p.}$ – темпи зовнішньоторговельного обігу за базисний

рік.

Показники результативності. Основними показниками, які кількісно і якісно характеризують стан зовнішніх економічних зв'язків у країні, є: платіжний баланс країни, торговельний баланс, баланс послуг і некомерційних платежів, поточний платіжний баланс, баланс руху капіталів, офіційні валютні резерви країни.

Платіжний баланс є одним з найпоширеніших видів балансів у міжнародних розрахунках і якнайбільше відображає стан зовнішньоекономічних зв'язків країни. Під *платіжним балансом* розуміють співвідношення платежів країни за кордон та їх надходження з-за кордону за певний період (рік, квартал, місяць).

Платіжний баланс є ключовим поняттям міжнародної економіки, оскільки він систематизує і тому дозволяє аналізувати взаємовідносини країни із зовнішнім світом. Практично лише на основі вивчення платіжного балансу уряд спроможний зрозуміти основні макроекономічні проблеми не тільки з точки зору своїх чисто національних інтересів, а й з точки зору численних зв'язків країни з міжнародною економікою загалом.

Тому платіжний баланс – це ще й статистичний звіт, у якому в систематичному вигляді наводяться сумарні дані про зовнішньоекономічні операції даної країни з іншими країнами світу за певний період часу.

На максимально можливому рівні і узагальненні платіжний баланс складається з: (1) потоків реальних ресурсів – експорту та імпорту товарів і послуг і (2) відповідних потоків фінансових ресурсів, що є оплатою за придбання або платежем за продаж відповідних фінансових ресурсів. Якщо надходження платежів перевищує витрати, тоді йдеться про активний баланс (активне, позитивне сальдо), у протилежному випадку йдеться про пасивний платіжний баланс (пасивне, негативне сальдо).

Таблиця 3.1 показує, що платіжний баланс включає ряд статей. Найважливішим є торговельний баланс, який характеризує співвідношення експорту і імпорту товарів.

Таблиця 3.1 – Структура платіжного балансу

<i>Рахунок платіжного балансу</i>	<i>Кредит (надходження грошей)</i>	<i>Дебет (витрати грошей)</i>	<i>Сальдо</i>
<i>Торговельний баланс</i>	<i>Виручка від експорту товарів</i>	<i>Витрати на імпорт товарів</i>	
<i>Баланс послуг</i>	<i>Виручка від надання послуг іноземним суб'єктам ЗЕД</i>	<i>Оплата послуг, одержаних від іноземних суб'єктів ЗЕД</i>	
<i>Баланс некомерційних послуг</i>	<i>Виручка від надання некомерційних послуг</i>	<i>Оплата некомерційних послуг</i>	
<i>Поточний платіжний баланс</i>			<i>ЧЕ (чистий експорт)</i>
<i>Баланс руху капіталів</i>	<i>Імпорт капіталу</i>	<i>Експорт капіталу</i>	<i>ЧЕК (чистий експорт капіталу)</i>
<i>Офіційні валютні резерви</i>	<i>Збільшення валютних резервів зарубіжних країн</i>	<i>Збільшення валютних резервів країни</i>	<i>(Сальдо рахунку валютних резервів)</i>

Сальдо торговельного балансу – це різниця між вартісним обсягом експорту й імпорту товарів окремої країни. Якщо експорт товарів перевищує імпорт товарів, то сальдо позитивне «+», якщо імпорт перевищує, то сальдо негативне «-».

З метою всебічного аналізу співвідношення експортно-імпортних операцій можуть використовуватись розрахунки індексів «умов торгівлі» та чистої торгівлі.

Індекс «умов торгівлі» – це відношення експортних цін країни до її імпортних цін. Якщо розглянути випадок, коли країна експортує та імпортує один товар, то умови торгівлі показують, яку кількість товару А отримує країна за кожну одиницю проданого товару В.

Остаточо індекс «умов торгівлі» розраховується як співвідношення двох індексів:

$$I_{y.m.} = \frac{P_x}{P_m}, \quad (3.21)$$

де $I_{y.m.}$ – індекс «умов торгівлі»;

P_x – індекс експортних цін (в одиницях національної або іншої валюти);

P_m – індекс імпортних цін (в одиницях національної або іншої валюти).

Індекс чистої торгівлі показує по кожному з товарів (або товарній групі) рівень перевищення експорту над імпортом (при додатному значенні індексу) або рівень перевищення імпорту над експортом (при від'ємному значенні індексу):

$$CT = \frac{E_i - I_i}{E_i + I_i}, \quad (3.22)$$

де CT – показник чистої торгівлі;

E_i – експорт товару i ;

I_i – імпорт товару i .

Другою за значимістю статтею платіжного балансу є баланс послуг і некомерційних платежів. Він складається з двох частин: балансу послуг і балансу некомерційних платежів.

Баланс послуг охоплює:

- надходження і платежі з експорту і імпорту послуг на світовому ринку, зокрема оплату закордонних перевезень, доходи і витрати від сервісу і под.;

- оплату патентів і ліцензій для виробництва товарів;
- міжнародне страхування;
- доходи від інвестицій країни за кордон;
- доходи від іноземних інвестицій на території країни.

Сальдо балансу послуг – це різниця між вартістю послуг, що дає країна, і вартістю послуг, що вона імпортує. Розрізняють позитивне і негативне сальдо балансу послуг (аналогія з 1).

До балансу некомерційних платежів **відносяться**:

- приватні перекази з-за кордону й за кордон (перекази родичам, спадщина і т. п.);
- державні невідшкодовані витрати (субсидії зарубіжним країнам, витрати на утримання військових баз, іноземних представництв тощо).

Сальдо некомерційних операцій – це різниця між прибутками від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення коштів у спадщину, при розв'язанні сімейних проблем. З кожного з цих напрямків руху коштів складається баланс і розраховується відповідне «+» або «-» сальдо;

Торговельний баланс, баланс послуг та баланс некомерційних платежів у сумі утворюють *поточний платіжний баланс*.

Сальдо балансу поточних операцій – це сума сальдо торговельного балансу, балансу послуг та некомерційних операцій.

Однією з важливих статей платіжного балансу є *баланс руху капіталів*. Він пов'язаний з купівлею чи продажем матеріальних і фінансових активів у країні й за кордоном.

Сальдо балансу руху капіталів – це різниця між купівлею чи продажем матеріальних і фінансових активів у країні й за кордоном.

Поточний платіжний баланс та баланс руху капіталів взаємопов'язані. Коли країна опиняється перед дефіцитом поточного платіжного балансу, це означає, що витрати на імпорт перевищують доходи від експорту. Фінансування дефіциту можна вирішити за рахунок продажу активів і одержання позик у такому обсязі, що приплив капіталу перевищує його відплив. І навпаки, в разі активного поточного платіжного балансу його надлишкові кошти будуть

використані для придбання нерухомості або надання позик для інших країн.

Існує ще одна важлива частина платіжного балансу – *офіційні валютні резерви країни*.

Золотовалютні резерви – це високоліквідні фінансові активи, що перебувають у розпорядженні центрального банку країни і, як правило, розміщуються за межами держави. До таких активів відноситься: монетарне золото; депозити, які розміщуються в банках з рейтингом не нижче інвестиційного; цінні папери інвестиційного класу, емітовані нерезидентами та ін.

Ці резерви використовуються для регулювання незбалансованості платіжного балансу з поточних операцій та руху капіталів, а також для забезпечення стабільності валютного курсу. Резервні активи, на відміну від інших статей фінансового рахунка, знаходяться під прямим контролем держави і можуть використовуватися нею для досягнення цілей економічної політики. Для збалансованості економіки валютні запаси країни, з одного боку, не повинні бути меншими тримісячного обсягу експорту держави, а з другого – вони повинні бути більшими від обсягу імпорту за півріччя.

Якщо у сфері міжнародних економічних відносин країна заробила менше валюти ніж витратила, то ця нестача надходжень іноземної валюти компенсується з офіційних валютних резервів. Таким чином, сальдо поточного платіжного балансу плюс сальдо балансу руху капіталів у сумі повинні дорівнювати нулю.

У платіжному балансі із знаком «плюс» відображується експорт товарів і послуг, одержані доходи та трансферти, зменшення фінансових активів, збільшення зобов'язань; із знаком «мінус» – імпорт товарів і послуг, сплачені доходи та трансферти, збільшення фінансових активів, зменшення зобов'язань.

Серед показників, які характеризують ефективність функціонування економіки країни, особлива роль відводиться *державному боргу*, який виникає в результаті існування диспропорцій в економічній системі (наявність дефіциту державного бюджету, пасивне сальдо платіжного та торговельного балансу). При наявності дефіциту бюджету країна позичає грошові ресурси, що, в свою чергу, призводить до виникнення та зростання державного боргу.

Залежно від того, з внутрішніх чи з зовнішніх джерел здійснюється позика, державний борг формується як зовнішній чи

внутрішній борг, тобто державний борг має два складники: зовнішній та внутрішній.

У міжнародній практиці для оцінки стану державного боргу та можливостей країни щодо його обслуговування застосовуються різні показники та визначені їхні критичні розміри. Так, згідно з вимогами Маастрихтської угоди, економіка країни може вважатися здоровою, якщо поряд із рядом інших показників державний борг не перевищує 60% ВВП. Світовий банк вважає критичним рівнем державного зовнішнього боргу 50% стосовно ВВП.

Питання для самоконтролю:

1. Назвіть складові платіжного балансу країни.
2. Яке співвідношення державного боргу до ВВП країни, згідно Маастрихтській угоди, є критичним для економіки країни?
3. Що собою являють золотовалютні резерви країни?
4. Охарактеризуйте показники обсягів, які характеризують кількісні параметри зовнішньоекономічних зв'язків.
5. Які показники відносяться до групи показників інтенсивності зовнішньоекономічних відносин?
6. Охарактеризуйте показники структури торгівлі.
7. Охарактеризуйте показники динаміки торгівлі.
8. Дайте визначення індексу «умов торгівлі».
9. Що являє собою сальдо некомерційних операцій?
10. Як державний борг впливає на економічне зростання?

Тема 4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств на території вільних економічних зон

1. *Вільні економічні зони (ВЕЗ): сутність, порядок створення, класифікація видів.*
2. *Цілі використання та види офшорних компаній.*

1. Вільні економічні зони (ВЕЗ): сутність, порядок створення, класифікація видів

Спеціальна (вільна) економічна зона (СЕЗ, ВЕЗ) являє собою частину території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України.

На території спеціальної (вільної) економічної зони запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб. (ст.1 Закону України від 13.10.1992р. № 2673-ХІІ «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон»).

Метою створення спеціальних (вільних) економічних зон є залучення іноземних інвестицій та сприяння їм, активізація спільно з іноземними інвесторами підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів і послуг, поставок на внутрішній ринок високоякісної продукції та послуг, залучення і впровадження нових технологій, ринкових методів господарювання, розвитку інфраструктури ринку, поліпшення використання природних і трудових ресурсів, прискорення соціально-економічного розвитку України.

Відповідно до законодавства України можна виділити такі *особливості* режиму економічної діяльності в СЕЗ:

- надання пільг для її суб'єктів, характер яких залежить від типу і різновиду СЕЗ;
- режим ВЕЗ містить у собі режим вільної митної зони (ВМЗ) (гл. 21. Митного кодексу України).

Вільна митна зона – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари ввозяться на територію вільної митної зони та вивозяться з цієї території за межі митної території України із звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а українські товари ввозяться на територію вільної митної зони із оподаткуванням митними платежами та застосуванням заходів нетарифного регулювання (ст. 130 МКУ).

Території спеціальних митних зон, розташованих в Україні, вважаються, такими, що знаходяться за межами митної території України, крім випадків, визначених законами України. Для цілей оподаткування товари, завезені на території спеціальних митних зон, розглядаються як такі, що знаходяться за межами митної території України.

СЕЗ, як правило, розрахована на інвестування (наприклад, у зовнішньоторговельних СЕЗ передбачається інвестування в її інфраструктуру). Законодавством України встановлюється пріоритет залучення до СЕЗ іноземних інвестицій перед вітчизняними. Однак, відповідно до законів про конкретні зони співвідношення режимів правового регулювання іноземного і вітчизняного підприємництва на території СЕЗ таке ж, як і на іншій території України.

Територія, статус, строк функціонування конкретної СЕЗ визначені окремими законами.

Характерними ознаками СЕЗ є:

- ✓ територіальна обмеженість СЕЗ;
- ✓ строковість СЕЗ;
- ✓ юридична підстава запровадження СЕЗ на певній території – спеціальний закон про конкретну СЕЗ;
- ✓ мета створення СЕЗ – досягнення законодавчо встановлених економічних, соціальних та науково-технічних завдань;
- ✓ спеціальний суб'єктний склад СЕЗ: обов'язковими учасниками господарських відносин у СЕЗ є органи управління БЕЗ та суб'єкти господарювання СЕЗ, які набувають цього статусу в спеціальному порядку за умови дотримання встановлених вимог;
- ✓ спеціальний режим господарської діяльності для суб'єктів господарювання СЕЗ, що може включати пільгові митні, податкові, валютно-фінансові та інші умови підприємництва;
- ✓ здійснення управління СЕЗ із застосуванням спеціально створених органів.

В Україні існують вільні (БЕЗ) чи спеціальні (СЕЗ) економічні зони та території пріоритетного розвитку (ТПР) і являють собою частину території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України. Основною відмінністю БЕЗ від ТПР є те, що БЕЗ створюється з конкретною, чіткою метою і на відносно невеликій території, а ТПР створюється на територіях в адміністративних межах районів, міст (ТПР в м. Харкові) або областей (ТПР в Закарпатській області).

На території України можуть створюватись спеціальні (вільні) економічні зони різних *функціональних типів*: вільні митні зони і порти, експортні, транзитні зони, митні склади, технологічні парки, технополіси, комплексні виробничі зони, туристсько-рекреаційні,

страхові, банківські тощо. Окремі зони можуть поєднувати в собі функції, властиві різним типам спеціальних (вільних) економічних зон. (ст. 3 Закону України № 2673-ХІІ).

Вільні митні зони і порти (зовнішньоторговельні зони) – частина території держави, де товари іноземного походження можуть зберігатися, купуватися та продаватися без сплати мита і митних зборів або з їх відстроченням. Формами організації таких зон можуть бути вільні порти (порто-франко), вільні митні зони (зони франко) та митні склади.

Експортно-транзитні (зони прикордонної торгівлі) – частина території держави на кордонах із сусідніми країнами, де діє спрощений порядок перетину кордону і торгівлі.

Технологічні парки та технополіси (науково-технічні зони) – це території України, спеціальний правовий режим яких орієнтований на розвиток наукового і виробничого потенціалу. Вони можуть існувати у формі регіональних інноваційних центрів-технополісів, районів інтенсивного наукового розвитку, високотехнологічних промислових комплексів, а також локальних інноваційних центрів та опорних інноваційних пунктів.

Комплексні виробничі зони – частина території держави, на якій запроваджується спеціальний (пільговий податковий, валютно-фінансовий, митний) режим економічної діяльності з метою стимулювання підприємства, залучення інвестицій у пріоритетні галузі господарства, розширення зовнішньоекономічних зв'язків, запозичення нових технологій, забезпечення зайнятості населення. Вони можуть мати форму експортних виробничих зон, де розвивається насамперед експортне виробництво, орієнтоване на переробку власної сировини, виконуючи переважно складальницькі операції, та імпортоорієнтованих зон, головна функція яких – розвиток виробництва імпортозамінної продукції.

Туристично-рекреаційні зони – це вільні економічні зони, які створюються в регіонах, що мають багатий природний, рекреаційний та історико-культурний потенціал, з метою ефективного його використання і збереження, а також активізації підприємницької діяльності (в тому числі із залученням іноземних інвесторів) у сфері рекреаційно-туристичного бізнесу.

Банківсько-страхові зони – це зони, в яких запроваджується особливо сприятливий режим здійснення банківських та страхових

операцій в іноземній валюті для обслуговування нерезидентів. Офшорний статус надається банківським та страховим установам, що були створені за участю лише нерезидентів і обслуговують лише ту їхню підприємницьку діяльність, що здійснюється за межами України.

Вільні економічні зони (ВЕЗ) можуть бути **класифіковані** і за іншими критеріями:

- *інтеграційні* (діяльність яких спрямована на тісну взаємодію з позазональною економікою країни);

- *анклавні* (орієнтовані на зв'язки із зовнішнім ринком);

- *зовнішні* (розміщені на кордоні з іншими державами);

- *внутрішні* (розміщені у внутрішніх районах країни).

Спеціальні (вільні) економічні зони створюються Верховною Радою України за ініціативою Президента України, Кабінету Міністрів України або місцевих Рад народних депутатів України та місцевої державної адміністрації.

Документи про створення спеціальної (вільної) економічної зони повинні містити (ст. 6 Закону України № 2673-ХІІ):

- а) рішення місцевої Ради та місцевої державної адміністрації з клопотанням про створення спеціальної (вільної) економічної зони (у разі створення спеціальної (вільної) економічної зони за її ініціативою) або письмову згоду відповідних місцевих Рад народних депутатів та місцевих державних адміністрацій, на території яких має бути розташована спеціальна (вільна) економічна зона (у разі створення спеціальної (вільної) економічної зони за ініціативою Президента України або Кабінету Міністрів України);

- б) проект положення про її статус та систему управління, офіційну назву спеціальної (вільної) економічної зони;

- в) точний опис кордонів спеціальної (вільної) економічної зони та карту її території;

- г) техніко-економічне обґрунтування доцільності створення і функціонування спеціальної (вільної) економічної зони;

- д) проект закону про створення конкретної спеціальної (вільної) економічної зони.

Техніко-економічне обґрунтування доцільності створення спеціальної (вільної) економічної зони має включати: мету, функціональне призначення та галузеву спрямованість її діяльності; етапи розвитку із зазначенням часу їх здійснення; ступінь розвитку виробничої і соціальної інфраструктури, інфраструктури

підприємництва та можливості їх розвитку в майбутньому; вихідний рівень розвитку економічного, наукового та іншого потенціалу з урахуванням специфічних умов її створення; рівень забезпеченості кваліфікованими кадрами; обсяги, джерела та форми фінансування на кожному етапі її створення і розвитку; обґрунтування режиму ціноутворення, оподаткування, митного регулювання, валютно-фінансового та кредитного механізму (ст. 7 Закону України № 2673-ХІІ).

2. Цілі використання та види офшорних компаній

Українське законодавство визначає ***офшорну зону*** (від англ. offshore – «поза берегом») як різновид вільних економічних зон, що створюються на території всієї держави, або суб'єкту федерації (конфедерації), особливістю якої є створення для суб'єктів господарювання сприятливого валютно-фінансового, податкового режиму, високого рівня захищеності банківської та комерційної таємниці, лояльність державного регулювання, спрощені вимоги до ліцензування. Однак, в іноземній літературі немає такого поняття «офшорна зона». З урахуванням специфіки процесів, що відбуваються в них, використовуються поняття offshore center – офшорний центр, tax haven – податкова гавань чи податковий притулок, corporate haven – корпоративна гавань чи корпоративний притулок, bank haven – банківський притулок і т.ін. Усі разом їх поєднують під однією назвою offshore jurisdiction – *офшорна юрисдикція*.

Виникнення офшорних зон пов'язане з тим, що після розпаду колоніальних систем деякі країни опинились у ситуації, коли основні фактори виробництва були або практично відсутні або значно обмеженими. Саме вони почали розвивати новий фактор виробництва – «умови для ведення бізнесу», що, як показує світова практика, принесло блискучі результати.

Території з пільговим режимом оподаткування, до яких відносимо офшорні зони, стали своєрідним інструментом міжнародної податкової конкуренції та міжнародної економічної діяльності в цілому. Сьогодні офшорний бізнес перетворився на самостійну сферу економіки.

Термін «офшорна зона» загалом має на увазі будь-яку країну з низькою або нульовою податковою ставкою на всі або окремі категорії

доходів, певний рівень банківської або комерційної секретності, мінімальну або повну відсутність резервних вимог центрального банку або обмежень у конвертованій валюті.

Крім того, більшість офшорних зон має відносно прості вимоги з ліцензування і регулювання фінансових компаній і інших фірм.

Відмінністю офшорних юрисдикцій від інших вільних економічних зон є розповсюдження зазначеного режиму виключно на суб'єктів господарювання – нерезидентів, що не здійснюють господарської діяльності та не мають джерел доходу на її території.

Офшорні зони використовуються підприємцями для легального зменшення податкових платежів, а також для захисту капіталу від експропріації в політично нестабільних країнах. Хоча досить часто вони стають інструментом для різноманітних зловживань та створюють умови для скоєння фінансових злочинів, так званого «відмивання» незаконних доходів.

За оцінками міжнародної організації з боротьби з відмиванням коштів (FAFT) реальні обсяги тіньової економіки у високо розвинутих країнах досягають близько 17% від ВВП, у країнах, що розвиваються, – 40%, у країнах з перехідною економікою – 20%. Щодо України, то реальні обсяги іллегального сектору вітчизняної економіки значно перевищують оцінки Міністерства економіки, за даними якого на початок 2010 року внаслідок світової фінансової кризи рівень тінізації економіки зріс до 35%.

Характерними ознаками офшорних зон є:

1. Оподаткування. За цією ознакою офшорні зони поділяються на три групи: *класична офшорна зона* (країни «податкової гавані», такі, що повністю звільняють компанії від сплати будь-яких податків, за умови, що управління компанією здійснюється за межами території реєстрації та вона не має там джерел доходу); *зона низького оподаткування* (країни, де іноземним компаніям надаються суттєві податкові пільги, та висуваються мінімальні вимоги щодо фінансової звітності); *інші зони*, які за певних умов створюють вигідні умови для податкового і фінансового планування (країни, де податкові пільги та привілейований режим таємності мають суб'єкти господарювання-нерезиденти, що здійснюють лише визначені в законодавстві країни види господарської діяльності.).

2. Захист комерційної та банківської таємниці. Наявність надмірно жорстких правил захисту банківської і комерційної таємниці.

Проте більшість країн не захищає цю інформацію від розслідування правоохоронними органами іноземної держави, особливо коли розслідування здійснюється відповідно до міжнародного договору. Вони відмовляють у порушенні своїх бар'єрів секретності навіть тоді, коли є серйозне порушення законів іншої країни. Виходячи з рівня режиму таємності розрізняють офшорні зони, де такий режим не порушується навіть у випадку його використання у кримінальних цілях, та країни, де таємність не порушується лише стосовно податкових злочинів, при розслідуванні неподаткових злочинів цей режим припиняє дію.

Зазначені привілеї впливають на рішення підприємців щодо вибору місця реєстрації суб'єкта господарювання на користь офшорних зон.

3. Валютний контроль. Офшорні юрисдикції мають, як правило, систему подвійного валютного контролю. В її основу поставлена відмінність між резидентами і нерезидентами, а також між національною і іноземною валютами. Загальне правило: резиденти піддаються валютному контролю, а нерезиденти валютному контролю не піддаються. Проте нерезиденти піддаються звичайному контролю відносно місцевої валюти. З компанією, створеною в офшорній юрисдикції, що належить нерезидентам і здійснює свою діяльність зовні юрисдикції, поводяться як з нерезидентом з погляду валютного контролю. Відповідно іноземна особа може сформувати компанію в країні податкового притулку для здійснення бізнесу в інших юрисдикціях. в цьому випадку компанія не піддаватиметься валютному контролю в податковому притулку, оскільки вона не здійснює операції у валюті інших юрисдикцій і не займається бізнесом у даній офшорній юрисдикції.

4. Комунікації. Більшість офшорних юрисдикцій мають надійні засоби зв'язку – добрі телефонні, кабельні та телексі послуги зв'язку для з'єднання їх з іншими країнами. Багато хто має також регулярний повітряний зв'язок. Наприклад, є щоденні безпосадочні авіарейси між Каймановими Островами та Майамі та пряма лінія між Х'юстоном і Гранд Кайманом. Використовування англійської мови як основної в карибських юрисдикціях і їх близькість до території США також сприяє їх особливій привабливості для жителів США і Канади.

5. Легкість доступу до зарубіжної банківської системи. Використовування офшорних юридичних осіб дає можливість

розміщувати капітал у твердій валюті в надійних банках стабільної країни. Великі секретарські компанії з визнаною міжнародною репутацією мають усталені зв'язки і можливість відкривати для своїх клієнтів рахунки в першокласних зарубіжних банках. Офшорній фірмі може бути відкритий валютний банківський рахунок у зарубіжному банку. Такий рахунок може використовуватися для безготівкових розрахунків, здійснення інших операцій (перекази, акредитиви, банківські гарантії) або для акумуляції неформальних фондів коштів як «скарбничка» грошей.

Форумом фінансової стабільності розвинутих країн, створеним колишнім президентом «Бундесбанка», встановлено рейтинг офшорних зон по ступеню їхньої надійності:

Перша група – Гонконг, Сінгапур, Люксембург, Швейцарія, Дублін, Гернси, острів Мен і Джерсі.

Друга група – Андорра, Бахрейн, Барбадос, Бермуди, Гібралтар, Лабуан, Макао, Мальта, Монако.

Третя група – Ангілья, Антигуа і Барбуда, Аруба, Беліз, Британські Віргінські острова, Кайманові острова, острова Кука, Коста-Рика. Кіпр, Ліван, Ліхтенштейн, Панама, Багами й ін.

Офшорна компанія – це компанія, що користується пільгами у сфері оподаткування, і зареєстрована в офшорній зоні, тобто в країні або на території, що цілеспрямовано привертає міжнародний бізнес шляхом надання йому податкових пільг. Офшорна компанія не веде господарської діяльності в країні своєї реєстрації, а власники цих компаній – нерезиденти цих країн.

Залежно від напрямку діяльності вирізняють наступні офшорні компанії:

1. Інвестиційні компанії та фонди. Будь-яка інвестиційна компанія, яка має власний капітал, може вкласти його на депозитний рахунок в банку в офшорній зоні, або купити на ці гроші облігації. Відсотки, які при цьому компанія отримує, не підлягають оподаткуванню. Інвестиційний фонд, як правило, утворюється у формі відкритого товариства. Вони вкладають свої засоби в портфелі цінних паперів інших інвестиційних структур, спеціалізованих фондів або в інші види діяльності. В більшості випадків інвестиційні компанії та фонди реєструються на Кайманових та Багамських островах, в Гонконгу та Сінгапурі.

2. Холдингові компанії. Головним чином, такі компанії володіють цінними паперами інших компаній, правами власності на патенти, авторськими правами, різними торговими марками тощо. Особливо вигідно для такої компанії реєстрація в офшорній зоні, коли вона має розповсюджену мережу філій. Як сама компанія, так і філії, які їй належать, звільняються від сплати різних прибуткових та корпоративних податкових платежів і у них (а також у філії) з'являється можливість акумулювати додаткові кошти (що є економією на податках) для подальшого розвитку та розширення своєї діяльності, інвестування в різні напрямки діяльності й проекти на майбутнє. Найбільш часто такі компанії реєструються в Швейцарії, Люксембурзі, Ліхтенштейні.

3. Торговельні компанії. Реєстрація таких компаній є найбільш розповсюджена і питома вага їх в загальній реєстрації офшорних зон є найбільшою. Ефективність таких компаній збільшується за рахунок високих оборотів, отримання достатньо високих прибутків та інших доходів, які практично повністю звільняються від оподаткування.

4. Страхові компанії. Для зменшення ризику своєї діяльності або діяльності своїх структурних підрозділів різні компанії користуються послугами страхових компаній, а найбільші з них створюють свої, так звані, «кишенькові страхові компанії» або їх відділення. Утворення останніх дозволяє компанії здійснювати перестраховування своїх ризиків навіть в інших великих страхових компаніях і мати при цьому економію за пільговим оподаткуванням. Більшість таких компаній реєструються на Кайманових та Багамських островах, острові Гарпсі та інших місцях.

5. Транспортні компанії. Реєстрація таких компаній в офшорних зонах дає можливість мати економію на перевезенні вантажів за рахунок звільнення від оподаткування, або отримання суттєвих пільг щодо прямих та непрямих податків. Головним чином ці компанії реєструються в офшорних зонах, які мають порти. До таких зон належать Панама, Ліберія, Кіпр, острів Мен, Гібралтар тощо.

В Україні, як і у багатьох інших державах, існують *певні обмеження* при укладанні угод з офшорними компаніями. Зазвичай ці обмеження пов'язані не з забороною, а з підвищеним контролем за такими угодами, або з депонуванням коштів, або з ускладненням віднесення сум на собівартість з метою мінімізації оподаткування.

Українські банки і фінансові компанії використовують офшорні схеми діяльності на світових ринках цінних паперів. Збільшилася роль офшорних схем у формуванні транснаціональних господарських систем, коли офшорні фірми вбудовуються в мережу зовнішніх філіалів українських підприємств. Офшорні схеми часто націлені на подолання іноземних податкових бар'єрів. Існує комплекс факторів, які стимулюють розвиток офшорного бізнесу в Україні. До головних із них належать: тягар податкового навантаження і неефективність фіскальної політики, несприятливий інвестиційний клімат і потужні мотиви до експорту капіталу за кордон, високі інвестиційні ризики і використання офшорних схем для приховування факту володіння інвестиційними об'єктами в Україні, криміналізація економіки і використання офшорних схем для відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом. В Україні 70-75% отриманих інвестицій надходить через офшорні зони.

Враховуючи особливості українського податкового законодавства, необхідно відзначити декілька моментів, що відносяться до вибору юрисдикції для відкриття офшорної компанії:

1. Якщо передбачається вести бізнес в Україні, то компанія повинна бути зареєстрована в країнах, з якими Україна підписала договори (конвенції) про уникнення подвійного оподаткування.

2. Для імпортерів вкрай важливо також, щоб компанія-посередник була зареєстрована в юрисдикціях, які українські власті ніколи не віднесуть до офшорних (США, Великобританія). Оскільки згідно ст. 18 закону «Про оподаткування прибутку підприємств», при покупці продукції у компанії, яка зареєстрована в офшорній зоні, на собівартість відноситься тільки 85% ціни її придбання.

3. Зараз все великої популярності набуває використання *офшорної компанії в зв'язі з компанією оншорною*. При цьому місцеперебуванням оншорної компанії часто вибирають такі країни як Великобританія і США.

4. Офшори потрібно створювати в різних зонах. Для страхування від різних ризиків краще створювати декілька простих офшорів (у зонах з високим ступенем конфіденційності), а також компанію в престижній юрисдикції.

Оншор (від англ. onshore) – країна чи територія, у якій зареєстрована компанія, яка підлягає оподаткуванню та зобов'язана вести бухгалтерський облік в країні реєстрації. Часті випадки, коли

при збереженні певних умов фірма може сплачувати податки у пониженому розмірі. Оншор є протилежністю офшору. І оншор, і офшор є нерезидентами по відношенню до країни провадження бізнесу та дозволяють вирішувати схожі задачі.

Оншорна компанія – це компанія, яка була зареєстрована в країні, що не вважається податковим расм. Найбільш популярні місця Кіпру, Великобританії, США, Канада, Ірландія, Мальта, Нідерланди та ін. Оншорні компанії зобов'язані подавати податкову і бухгалтерську звітність у відповідні контролюючі органи. Вони є платниками податків країни, в якій були зареєстровані. Крім цього, для оншорних компаній характерним є принцип відкритості інформації, в той час як для офшору притаманно приховування інформації про справжнього власника. Будь-яка особа може отримати з державного органу дані про структуру оншорної компанії, списки акціонерів і директорів.

Є кілька **причин**, чому компанії обирають оншорні території:

1. Для ефективної роботи в країні з антиофшорним законодавством. В Україні як і у багатьох інших державах існують певні обмеження при укладаннях угод з офшорними компаніями. Зазвичай ці обмеження пов'язані не з заборонаю, а з підвищеним контролем за такими угодами, або з депонуванням коштів, або з ускладненням віднесення сум на собівартість.

2. З метою мінімізації оподаткування. Переважна більшість переваг офшору також характерна для оншора і, не дивлячись на наявність оподаткування в оншорі, його використовують аналогічно офшору у бізнесових схемах, попередньо мінімізував оподаткування. Класично неофшорні країни, а навіть такі, що самі борються з офшорами, при провадженні вірного курсу своєї діяльності у них, дозволяють працювати і платити мінімум податків. Це – США, Великобританія, Канада та ін. В цих країнах все відкрито, податки, збори, реєстри директорів та акціонерів. Але існують організаційно-правові форми, що дозволяють спокійно існувати, платити лише фіксований збір.

3. Для зміни статусу бізнесу, зміни ставлення до нього зі сторони держави, ведення діяльності та інших учасників ринку. При потребі, аби бізнес виглядав звичайним іноземним бізнесом, що створює певне маскування при бажанні мінімізувати свою причетність до діяльності або резидента, а також підняти статус власних інвестицій та зробити імідж компанії більш солідним.

Оншорні компанії зазвичай діють в зв'язці з офшорними компаніями. На сьогодні практично всі юридичні фірми, що працюють в Україні, пропонують використовувати одночасно офшорну і оншорну компанію. Це дозволяє «замаскувати» офшорний бізнес. При цьому компанія, зареєстрована в традиційній офшорній зоні, служить, головним чином, для зберігання засобів; компанія, зареєстрована в престижній не офшорній юрисдикції, відповідає за представницькі функції, через неї проводяться основні операції.

Питання для самоконтролю:

1. Визначте особливості режиму економічної діяльності в СЕЗ.
2. Які функціональні типи спеціальних (вільних) економічних зон можуть створюватись на території України?
3. Визначте специфіку та особливості створення та розвитку СЕЗ у світі.
4. Визначте характерні ознаки офшорних зон.
5. Чим відрізняється офшорна компанія від оншорної?
6. З якою метою використовують офшорну компанію в зв'язці з компанією оншорною?
7. Визначте причини, чому компанії обирають оншорні території?
8. Визначте специфіку офшорного банківського бізнесу.
9. Що являє собою комплексна виробнича зона?
10. Що являють собою технологічні парки?



Розділ II. Регулювання та управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні

Тема 5. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

1. *Організація системи державного регулювання ЗЕД в Україні.*
2. *Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності.*

1. Організація системи державного регулювання ЗЕД в Україні

Державне регулювання ЗЕД – це сукупність заходів та інструментів, використовуючи які держава впливає на ЗЕД відповідно до внутрішнього чи зовнішнього курсу, який вона проводить.

Державне регулювання ЗЕД може бути одностороннім, двостороннім і багатостороннім.

При *односторонньому регулюванні* засоби обмеження застосовуються урядом певної країни в односторонньому порядку без погодження або консультацій з торговельними партнерами країни.

Двостороннє регулювання полягає в тому, що торговельні партнери погоджують між собою механізм регулювання. Багатостороннє регулювання зовнішньоторговельної політики здійснюється на основі багатосторонніх угод (ГАТТ/СОТ, ЄС).

Загальні **цілі** системи регулювання ЗЕД відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» на макrorівні передбачають забезпечення зовнішньоекономічної активності з метою зростання національного добробуту і конкретизуються за напрямками:

- захист економічних інтересів України та суб'єктів ЗЕД;
- забезпеченість збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку;
- створення найбільш сприятливих умов для інтеграції економіки України до системи світового господарства (СГ);
- стимулювання прогресивних ринкових структурних змін в економіці;

- заохочення конкуренції та ліквідація монополізму у сфері ЗЕД.

Державне регулювання повинно забезпечити:

- захист економічних інтересів України і законних інтересів суб'єктів ЗЕД;

- створення рівних можливостей для суб'єктів ЗЕД з метою розвитку всіх видів підприємницької діяльності, незалежно від форм власності;

- розвиток конкуренції і ліквідацію монополії.

В Україні існує відповідна *структура державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності*, яка складається з:

✓ системи методів державного регулювання зовнішньої торгівлі містить тарифні та нетарифні інструменти регулювання;

✓ системи методів валютного регулювання, яка базується на регулюванні валютного курсу національної валюти та системі валютних обмежень;

✓ системи регулювання іноземних інвестицій.

Організаційна структура регулювання ЗЕД закріплена Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», в якому зазначено, що регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється державою в особі уповноважених органів, недержавними органами управління (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами та ін.), суб'єктами ЗЕД. Нормативна база регулювання формується Законами України, постановами та інструктивними документами, які видаються державними органами, рішеннями недержавних органів управління.

В Україні вже створена *інституціональна структура управління зовнішньоекономічною діяльністю*, що відповідає аналогічним структурам, які діють в інших країнах. До неї входять Верховна Рада України, Кабінет Міністрів, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Митна служба України, Національний банк, Антимонопольний комітет та інші. Кожна з складових цієї структури виконує відповідні їй функції.

В сучасних умовах хід економічних реформ в Україні характеризується перенесенням центру тяжіння на місця, тобто в регіони. Все більше розширюються права регіонів у вирішенні соціально-економічних проблем, враховуючи зовнішню сферу.

На регіональному рівні, так як і на державному, відбувається становлення системи управління взагалі і зовнішньоекономічної діяльності зокрема. До *органів місцевого управління ЗЕД в Україні відносяться:*

- місцеві Ради народних депутатів України та їх виконавчі й розпорядчі органи;

- територіальні підрозділи (відділення) органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України.

Компетенція місцевих Рад, їх виконавчих і розпорядчих органів визначається Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про місцеві Ради народних депутатів України і місцеве самоуправління» та ін. Нормативні акти місцевих Рад народних депутатів України і підлеглих їм виконавчих і розпорядчих органів відносно регулювання ЗЕД приймаються тільки в рамках, передбачених законами. Зазначені органи територіального регулювання зовнішньоекономічної діяльності створюються за узгодженням з відповідними місцевими Радами народних депутатів України й у межах загального ліміту бюджетних коштів, що виділяються на утримання відповідних органів державного регулювання України.

В даний час основним органом управління ЗЕД на місцевому рівні є *Управління зовнішніх відносин і зовнішньоекономічної діяльності* обласних, Київської і Севастопольської міських державних адміністрацій. Подібне Управління в регіонах являється органом державної виконавчої влади. Воно створюється в складі обласної (міської) державної адміністрації з метою виконання її повноважень в сфері міжнародних відносин і співробітництва, зовнішньоекономічних зв'язків й іноземної інвестиційної діяльності. Управління підпорядковується обласній (міській в Києві й Севастополі) державній адміністрації, Міністерству економічного розвитку і торгівлі України, Міністерству закордонних справ України і обласній Раді народних депутатів в межах делегованих повноважень.

Основними **завданнями** даного Управління є:

- формування і реалізація на обласному (міському) рівні єдиної державної політики в сфері міжнародних відносин і співробітництва, зовнішньоекономічних зв'язків й іноземної інвестиційної діяльності;

- сприяння розвитку міжнародного співробітництва в галузі економіки, захисту прав людини, боротьби з тероризмом, економічної

безпеки, охорони здоров'я, науки, освіти, культури, туризму, фізкультури і спорту;

- участь в укладанні угод з іноземними партнерами при співпраці в межах компетенції, визначеної законом;

- сприяння активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств і організацій, розміщених на території області (міста), незалежно від форм власності;

- сприяння розвитку експортного потенціалу області (міста);

- сприяння створенню належних умов для організації прикордонної і прибережної торгівлі;

- сприяння діяльності місцевих органів і прикордонних служб для їх належного функціонування;

- внесення в установчому порядку у відповідні органи пропозицій по залученню іноземних інвестицій для розвитку економічного потенціалу області (міста).

Управління у відповідності до покладених на нього завдань виконує цілий ряд конкретних функцій, спрямованих на активізацію і підвищення ефективності ЗЕД в області (місті) і більш повне її використання для соціально-економічного розвитку регіону і країни в цілому.

До органів місцевого управління ЗЕД у м. Харкові відносять департамент міжнародного співробітництва. По Харківській області управління здійснюється департаментом економіки і міжнародних відносин, який включає: управління аналітики, прогнозування та зведення інформації, управління зовнішньоекономічних зв'язків та міжнародних відносин, управління фінансових ресурсів та з питань власності.

2. Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Україна має у своєму розпорядженні чималий арсенал регуляторів зовнішньоекономічної діяльності, серед яких основними є *організаційно-правові, адміністративні, економічні*.

Правове регулювання зовнішньоекономічних зв'язків включає розробку та прийняття нормативно-правової бази в Україні та виконання норм міжнародного права, приєднання України до міжнародних організацій та конвенцій, укладання міжнародних угод.

Будь-який суб'єкт господарської діяльності функціонує у відповідному правовому середовищі, яке формується на основі законодавчої бази. Тобто, правила поведінки суб'єктів визначаються законодавством тієї країни, на ринку якої функціонує підприємство.

Правові норми, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність, утворюють повний комплекс, який включає як міжнародно-правові, так і національно-правові норми.

На формування системи правових приписів про зовнішньоекономічну діяльність впливають як внутрішні, так і зовнішні чинники. До зовнішніх чинників відносяться: стан міжнародних відносин, участь України в міжнародних угодах; до внутрішніх: зовнішньоекономічна політика України, стан економіки України, умови, структура органів державної влади і управління тощо.

Серед правових норм виділяють такі **основні групи**:

1. Норми, що визначають правові принципи зовнішньоекономічної діяльності і її регулювання, в тому числі правові режими, взаємність, доброзичливість, недопустимість, необґрунтовані обмеження ділової практики і демпінгу.

2. Норми, що визначають статус і компетенцію органів державного управління зовнішньою діяльністю.

3. Норми стосовно суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, учасників зовнішньоекономічних зв'язків.

4. Норми щодо спільних підприємств на території України, а також щодо господарської діяльності українських організацій за кордоном.

5. Норми щодо планування зовнішньоекономічної діяльності.

6. Норми щодо режиму експорту, реекспорту та імпорту, ліцензування і квотування, порядку ввезення і вивезення товарів.

7. Норми валютного регулювання.

8. Митно-тарифне регулювання.

9. Оподаткування доходів від зовнішньоекономічної діяльності.

10. Засоби захисту зовнішньоекономічних інтересів України, включаючи порядок застосування відповідних дій.

11. Норми щодо порядку врегулювання суперечностей і спорів, як міждержавних, так і за участю юридичних осіб і громадян, вимога, порядок визнання і виконання іноземних судових і арбітражних рішень.

Загалом *нормативні акти, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність, можна умовно розділити на три групи:*

1) Акти, в яких закріплені основні принципи організації та напрямки здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Передусім, це Конституція України, Декларація про державний суверенітет України та Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», який було прийнято в квітні 1991р. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» регулює всі зовнішньоекономічні відносини України: визначає принципи зовнішньоекономічної діяльності, класифікує суб'єктів, дає характеристику основних видів діяльності у сфері зовнішніх зв'язків. У ньому представлена характеристика основних напрямків регулювання зовнішньоекономічної діяльності, визначені спеціальні правові ринки, що діють в Україні і які регламентують економічні відносини України з іншими державами.

2) Акти, які складаються із систематизованих норм, зокрема – Митний кодекс України, Закон України «Про єдиний митний тариф», Закон України «Про режим іноземного інвестування», Декрет Кабінету Міністрів України «Про валютне регулювання». Так, Декрет Кабінету Міністрів «Про валютне регулювання» практично регламентує основи валютної політики України на внутрішньому ринку.

3) Акти щодо поточних операцій. Це найбільш чисельна група нормативних документів, що регламентують широке коло відносин. До їх числа відносяться постанови, інструктивні листи, накази, що приймаються і видаються першочергово:

◆ Національним банком України у сфері валютного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

◆ Міністерством фінансів у сфері оподаткування зовнішньоекономічної діяльності.

◆ Міністерством економіки у сфері державного регулювання зовнішньоекономічних відносин.

◆ Державною митною службою України з питань митного регулювання.

Слід зауважити, що дані нормативні документи мають різний механізм застосування залежно від юридичної сили.

Міжнародні договори України у сфері зовнішньоекономічної діяльності створюють цілу правову систему і є джерелом правових норм. В ній можна виділити *багатосторонні і двосторонні угоди,*

договори, що містять загальні норми та положення стосовно зовнішньоекономічної діяльності.

Багатосторонні угоди показують напрямки руху міжнародного інтегрування між країнами, двосторонні договори передбачають розв'язання конкретних економічних проблем у сфері зовнішньоекономічних зв'язків.

Приймаючи національні законодавчі акти у сфері зовнішньоекономічної діяльності, підписуючи двосторонні та багатосторонні угоди, країна створює відповідне правове середовище, в якому взаємодіють суб'єкти господарської діяльності. Залежно від рівня включення економіки країни у світове господарство і ролі його в стимулюванні розвитку внутрішньої системи виділяють такі правові режими у сфері зовнішньоекономічної діяльності:

- 1) справедливий або недискримінаційний;
 - 2) режими найбільшого сприяння;
 - 3) національний режим;
- спеціальний правовий режим

Адміністративне регулювання зовнішніх зв'язків здійснюється за допомогою таких важелів, як реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічних зносин, реєстрація зовнішньоекономічних контрактів, розробка системи нетарифного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, оперативне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Реєстрація підприємств-учасників зовнішньоекономічної діяльності почалася в Україні з 1992р. Вона мала повідомляючий порядок, тобто підприємство повідомляло про своє бажання зареєструватись, а не брало дозволу, як практикувалося раніше. На сьогодні реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні припинена, але як адміністративний регулятор зовнішньоекономічної діяльності ця система існує в багатьох інших країнах світу.

Система реєстрації зовнішньоекономічних контрактів в Україні функціонує з 1994р. Обов'язковій реєстрації підлягають експортні контракти: за товарними позиціями, що є основними статтями доходу України (карбамід, козеїн, метали, деревина); з українськими товарами, стосовно яких міжнародними угодами передбачено добровільне обмеження експорту з метою попередження демпінгу; українські товари, що попали під антидемпінгові

розслідування; українські товари, імпорт яких в інші держави квотується і ліцензується за законами цих держав; товари, експорт яких здійснюється за бартерними операціями.

Для того щоб пройти реєстрацію, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має подати в Міністерство економічного розвитку і торгівлі України та його регіональні управління такі документи:

- інформаційну картку договору контракту;
- оригінал договору та його копію, засвідчену керівником суб'єкта;
- документ про оплату послуг за реєстрацію.

Орган реєстрації розглядає подані документи впродовж 20-и днів, починаючи від дати звернення за реєстрацією.

У разі позитивного вирішення щодо реєстрації заявленого суб'єкта подавачем видається картка реєстрації – обліку контракту, яка засвідчує факт реєстрації.

У разі відмови суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності видається обґрунтоване рішення про відмову.

З метою збалансованого розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і удосконалення інструментів реалізації зовнішньоекономічної політики країни в особливих випадках можуть застосовуватися *заходи оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності*, а саме: тимчасове призупинення зовнішньоекономічної діяльності та застосування індивідуального режиму ліцензування за порушення чинного законодавства України у сфері зовнішньоекономічних відносин.

Тимчасове призупинення зовнішньоекономічної діяльності щодо українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності передбачає позбавлення права займатися зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів усіх форм власності при проведенні експортних / імпортних операцій з товарами (послугами).

Санкція застосовується до українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у **випадках**:

◆ порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності податкового, валютного, митного та іншого законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності;

◆ у разі виявлення валютних цінностей, розміщених із порушенням встановленого порядку на рахунках і вкладах за межами України;

◆ інших порушень законодавчих актів, проведення дій, які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки.

Застосування санкцій здійснюється Міністерством економічного розвитку і торгівлі України на підставі офіційних подань з боку правоохоронних, митних або податкових органів України. Санкції застосовуються на термін до шести місяців.

Застосування до конкретних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності індивідуального режиму ліцензування здійснюється у випадках порушення ними Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» стосовно антимонопольних заходів, заборони недобросовісної конкуренції, обмеження реекспорту, заборони демпінгу та інших зазначених у ньому положень, що встановлюють певні заборони, обмеження або режими здійснення зовнішніх операцій з дозволу держави.

У разі застосування вказаної санкції суб'єкту господарської діяльності потрібно одержати індивідуальний письмовий дозвіл Міністерства економічного розвитку і торгівлі України на здійснення експортно-імпоротної операції. Рішення Міністерства щодо застосування санкцій може бути змінено за рішенням судових органів.

До **економічних регуляторів** належать – розробка і встановлення податків у сфері зовнішніх зносин; затверджений порядок нагромадження і використання валютних коштів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; система розрахунків та кредитування експортно-імпортних відносин

Найбільш поширеними економічними засобами регулювання зовнішньоекономічних зв'язків є *митні платежі*, які стають суттєвим бар'єром при переміщенні товарів через митний кордон країни.

Контекст нарахування митних платежів стосовно податкової бази має певні особливості. Більшість митних платежів є квотарними, тобто їх сума обраховується залежно від обсягу податкової бази або об'єкта оподаткування і ставок податку. Для більшості митних платежів це митна вартість, але в окремих випадках застосовуються й інші бази оподаткування. Так, при нарахуванні комбінованого мита – це може бути мінімальна вартість, а при розбіжності митної вартості з фактурною вартістю може використовуватись остання при нарахуванні податку на додану вартість.

Серед великого спектра функціональних завдань, які виконують митні платежі, головними є:

- фіскальні, тобто митні платежі, які є джерелом поповнення бюджету країни;
- стимулюючі, які спрямовані на розвиток національного виробництва;
- регулятивні, які формують обсяг та структуру експорту, імпорту, споживання.

Основні платежі, які нараховуються митними органами, можна класифікувати на кілька **груп**:

- платежі, які пов'язані з нарахуванням митного тарифу;
- різні види митних та прикордонних зборів;
- акцизний збір;
- податок на додану вартість;
- платежі за видачу ліцензій на здійснення діяльності у сфері митно-тарифних відносин;
- платежі, пов'язані з проблемами порушення митного законодавства.

Доцільно зауважити, що за способом митного регулювання митні платежі можна класифікувати на тарифні та нетарифні засоби. Платежі, пов'язані з нарахуванням митного тарифу, – *це єдиний вид тарифного регулювання*, нарахування ж за акцизним збором, податком на додану вартість, митними зборами – *це види нетарифного регулювання*.

До митних платежів, пов'язаних з митним тарифом, слід віднести такі: ввізне мито, що нараховується за вантажною митною декларацією; ввізне мито в неторговельному обороті (з громадян); мито за поштові відправлення; вивізне мито; вивізне мито в неторговельному обороті (з громадян).

За економічною природою основу митних платежів складають митні податки та митні збори.

Митні податки – це непрямі податки, які нараховуються при переміщенні предметів через митний кордон: мито, акцизний збір, податок на додану вартість. Митні збори поділяються на дві групи: митні збори за виконання покладених на митницю обов'язків та митні збори за надання послуг у галузі митної справи.

Серед багатьох видів підприємницької діяльності, які останнім часом отримали новий імпульс у своєму розвитку, є ті, що

безпосередньо пов'язані з митно-тарифними відносинами. Відповідно до законодавства України, стосовно них діє *система ліцензування*. До платежів, які перераховуються митним органам за надання права здійснювати дані види діяльності, слід віднести видачу ліцензій на відкриття митних ліцензійних складів та магазинів безмитної торгівлі.

Існує ціла група *платежів, які пов'язані з відповідальністю суб'єктів господарювання за порушення правових норм у сфері митного законодавства*. Це, передусім, штрафи за порушення митних правил; доходи від реалізації конфіскованих або прийнятих на зберігання предметів; безпосередньо конфіскована валюта, а також валюта, що конфіскована після закінчення терміну зберігання; доходи від реалізації конфіскованих цінностей; національна валюта, заборонена до ввезення.

Питання для самоконтролю:

1. У чому полягає суть державного регулювання в Україні?
2. Які основні цілі системи регулювання ЗЕД?
3. Назвіть причини застосування державою правових, адміністративних, економічних методів регулювання ЗЕД.
4. Які функції виконують державні органи регулювання зовнішньоекономічних зв'язків в Україні?
5. За допомогою яких важелів здійснюється адміністративне регулювання зовнішніх зв'язків?
6. У чому полягає суть правового регулювання у сфері зовнішньоекономічних відносин?
7. Охарактеризуйте організаційну структуру регулювання ЗЕД.
8. Охарактеризуйте правові режими у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
9. Як побудована організація регулювання ЗЕД на рівні регіону?
10. Що відноситься до економічних інструментів регулювання?

Тема 6. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

1. Митне регулювання як складова державного регулювання ЗЕД в Україні.
2. Митна вартість товару та методи її визначення.
3. Сфера застосування правил інтерпретації міжнародних торговельних термінів «Incoterms – 2010».
4. Характеристика системи митного контролю ЗЕД.

1. Митне регулювання як складова державного регулювання ЗЕД в Україні

Митна справа в Україні розвивається у напрямі гармонізації та уніфікації з загальноприйнятими в міжнародній практиці нормами та стандартами.

Україна самостійно визначає митну політику, створює власну митну систему та здійснює митне регулювання на своїй території відповідно до Митного кодексу, законів України та міжнародних договорів за участю України.

Митне регулювання здійснюється на основі принципів:

- виключної юрисдикції України на її митній території;
- виключної компетенції митних органів України щодо здійснення митної справи;
- законності;
- єдиного порядку переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України;
- системності;
- ефективності;
- додержання прав та інтересів фізичних та юридичних осіб, що охороняються законом;
- гласності та прозорості.

Межі митної території України є *митним кордоном України*.

Митний кордон України збігається з державним кордоном України, за винятком меж спеціальних митних зон. Межі території спеціальних митних зон є складовою митного кордону України.

На території України можуть створюватися спеціальні митні зони різного типу. Статус та територія зазначених зон визначається Верховною Радою України відповідно до законів України про спеціальні митні зони. Україна може укласти з державами двосторонні та багатосторонні договори, які на основі взаємності встановлюють спеціальні митні режими, що передбачають пільгові умови для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності цих держав.

Митна система України – це єдина загальна система, яка складається з митних органів та спеціалізованих митних установ і організацій. В свою чергу, основу митних органів становить: Центральний апарат ДМСУ, регіональні митниці, митниці, митні пости.

Центральний апарат ДМСУ здійснює загальне керівництво митною системою України відповідно до законодавства. Він спрямовує, координує та контролює діяльність митних органів, спеціалізованих митних установ та організацій щодо законодавства України з питань митної справи.

Відповідно до нормативних документів регулювання митної справи здійснюють як найвищі органи управління України (Президент України; Верховна Рада; Кабінет Міністрів України) так і органи регулювання виконавчої влади: Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерство фінансів України, Державна служба експортного контролю, Державна служба контролю за переміщенням культурних цінностей. Митно-тарифна рада України, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі, тощо.

Здійснюючи митну політику, система митних органів України розв'язує такі головні *завдання*:

- митне регулювання ЗЕД підприємств;
- захист економічних інтересів України;
- контроль за додержанням законодавства України про митну справу;
- забезпечення виконання зобов'язань, які випливають з міжнародних договорів за участю України стосовно митної справи;
- використання засобів митно-тарифного та позатарифного регулювання при переміщенні через митний кордон України товарів та інших предметів;

- вдосконалення митного контролю і оформлення товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України;
- комплексний контроль разом з Національним банком України за валютними операціями;
- здійснення заходів щодо захисту інтересів споживачів товарів і додержання учасниками зовнішньоекономічних зв'язків державних інтересів на зовнішньому ринку за участю відповідних міністерств;
- створення сприятливих умов для прискорення товарообігу та пасажиропотоку через митний кордон країни;
- боротьба з контрабандою та порушеннями митних правил;
- співробітництво з митними та іншими органами зарубіжних країн, а також з міжнародними організаціями з питань митної справи;
- ведення митної статистики.

Сукупність норм чинного законодавства, що визначають порядок переміщення товарів та послуг через митний кордон і обсяг митних процедур, які при цьому проводяться, залежно від мети такого переміщення, становлять **митний режим**.

Відповідно до мети переміщення товарів через митний кордон України запроваджені такі **види** митного режиму:

- імпорт;
- реімпорт;
- експорт;
- реекспорт;
- транзит;
- тимчасове ввезення (вивезення);
- митний склад;
- спеціальна митна зона;
- магазин безмитної торгівлі;
- переробка на митній території України;
- переробка за межами митної території України;
- знищення або руйнування;
- відмова на користь держави.

Декларант самостійно визначає митний режим товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України, відповідно до мети їх переміщення та на підставі документів, що подаються митному органу на здійснення митного контролю та митного оформлення. Зміна митного режиму допускається за умови виконання всіх належних процедур щодо заявленого режиму,

дотримання вимог законодавства щодо тарифних і нетарифних заходів регулювання та подання митному органу для здійснення митного контролю та митного оформлення відповідних документів, що підтверджують заявлений режим.

2. Митна вартість товару та методи її визначення

Митна вартість товарів – це заявлена декларантом або визначена митним органом вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України, яка обчислюється на момент перетинання товарами митного кордону відповідно до положень Митного кодексу України.

Функціональне призначення митної вартості товарів:

1. *фіскальна* – виступає основою для нарахування митних платежів;

2. *правоохоронна* – є базою для застосування санкцій за порушення митних правил;

3. *статистична* – призначена для:

- забезпечення достовірного обліку даних про обсяги зовнішньоторговельних операцій;

- аналізу основних тенденцій, структури і динаміки зовнішньоторговельних товаропотоків держави;

- аналізу кон'юнктури ринку держави;

- контролю за нарахуванням митних платежів;

- здійснення валютного контролю в межах компетенції митних органів;

- представлення даних митної статистики для складання торгового та платіжного балансів держави;

- сприяння в здійсненні державами взаємного обміну інформацією з митної статистики та ін.

Більшість країн, що беруть участь у зовнішній торгівлі, застосовують одну з двох *міжнародних систем визначення митної вартості*: Брюссельську чи ГАТТівську. Деякі країни використовують власні національні методики визначення митної вартості товарів.

Одним з документів, яким сьогодні керуються більшість країн, є так званий *Кодекс про митну вартість ГАТТ*. Одне з його положень зобов'язує усі країни-учасниці ГАТТ привести національну законодавчу базу з питань визначення митної вартості у відповідність

до всіх положень Кодексу. При визначенні митної вартості більшість країн світу на сучасному етапі керується положеннями ГАТТ (стаття VII цієї Угоди стосується визначення митної вартості для митних цілей) та Угоди про застосування статті VII Генеральної угоди з тарифів та торгівлі 1994р. (м. Марракеші, 15 квітня 1994р.).

Митний орган, що проводить митне оформлення товарів, здійснює контроль за правильністю визначення декларантом їх митної вартості, у тому числі правильністю й можливістю застосування обраного декларантом методу визначення митної вартості, повнотою поданих декларантом документів та їх відповідністю встановленим вимогам.

Декларація митної вартості (ДМВ) – заява встановленої форми, що містить відомості про митну вартість товарів і є необхідним документом, для цілей митного оформлення.

Для заявлення митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон України, застосовуються форми декларацій митної вартості ДМВ-1 і ДМВ-2. Форма ДМВ-1 застосовується при заявленні митної вартості, визначеної за методом 1 – за ціною угоди щодо товарів, що імпортуються. Форма ДМВ-2 застосовується при визначенні митної вартості в установленому порядку за одним із методів 2-6: за ціною угоди щодо ідентичних товарів (метод 2), за ціною угоди щодо подібних (аналогічних) товарів (метод 3), на основі віднімання вартості (метод 4), на основі додавання вартості (метод 5), резервний метод (метод 6). Заявлена декларантом митна вартість товарів і подані ним відомості про її визначення мають базуватися на *достовірній, документально підтвердженій інформації*, що подається у кількісному виразі.

Декларант, виходячи з принципу, що заявлена ним митна вартість товарів і подані відомості про її визначення повинні базуватися на достовірній, документально підтвердженій інформації, що надається в кількісному вираженні:

- зобов'язаний на вимогу митного органу надати йому необхідні відомості для підтвердження заявленої митної вартості товарів;

- має право або звернутися до митного органу з проханням надати йому товари, що декларуються, у вільний обіг під гарантію вповноваженого банку, або сплатити податки й збори згідно з митною оцінкою цих товарів, здійсненою митним органом;

- сплачує додаткові витрати, що виникли у зв'язку з уточненням заявленої митної вартості або наданням митному органу додаткової інформації.

Митний орган, що здійснює контроль за правильністю визначення митної вартості, має право:

- прийняти рішення про неможливість використання обраного декларантом методу митної оцінки;
- прийняти рішення про правильність визначення заявленої декларантом митної вартості товарів;
- самостійно визначити митну вартість товарів, що декларуються на підставі наявних у нього відомостей з коригуванням згідно з Митним кодексом України.

Враховуючи положення законодавчих та нормативно-правових актів, а також права та обов'язки декларанта й митного органу, процедура заявлення митної вартості імпортованих товарів має таку послідовність (рис. 6.1.).

У разі невідповідності заявленої митної вартості товарів та інших предметів, що визначаються, або уразі неможливості перевірки її обчислення, митні органи України можуть звертатися за довідковою інформацією до таких організацій, як Державний інформаційний, аналітичний центр моніторингу зовнішніх товарних ринків (Держзовнішінформ); Торгово-промислова палата України; Інститут судово-медичної експертизи; інші експертні організації, які визначені Держмитслужбою України, для проведення цінової експертизи контракту або для визначення рівня цін на аналогічну продукцію.

Митна вартість товарів, що експортуються з України на підставі договору купівлі-продажу визначається на основі ціни, яку було фактично сплачено або яка підлягає сплаті за ці товари на момент перетинання митного кордону України.

До митної вартості товарів, що експортуються, *додаються* витрати, що не увійшли до ціни угоди:

- на навантаження, вивантаження, перевантаження, транспортування та страхування до пункту перетинання митного кордону;
- комісійні та брокерські винагороди;
- ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, які покупець повинен здійснити як умову експорту товарів, які оцінюються.

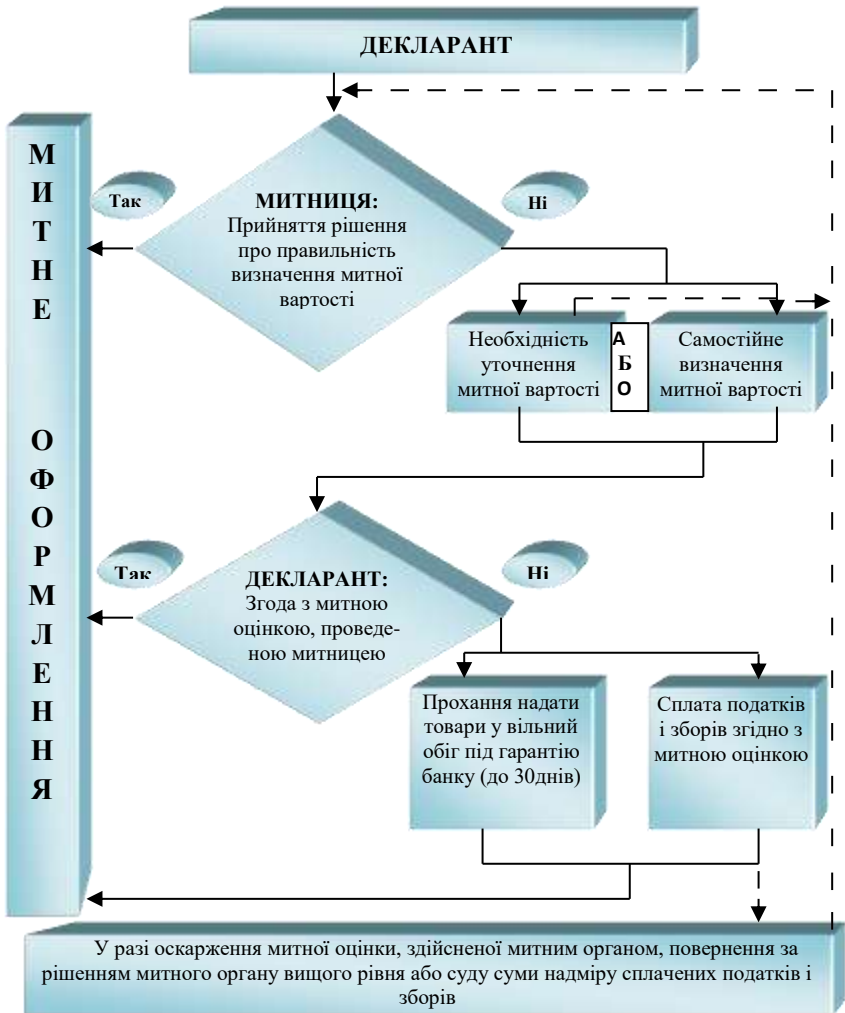


Рис. 6.1. Процедура заявлення митної вартості та контролю

за правильністю її визначення

Митна вартість товарів, що вивозяться з України визначається на основі ціни, підтвердженої комерційними, транспортними, банківськими та іншими документами, що містять відомості про вартість товарів.

Методологічна схема вартісної оцінки товарів включає до себе цілу систему методів митної оцінки.

Основним і, відповідно, найбільш поширеним є метод оцінки товарів за ціною зовнішньоекономічної угоди щодо товарів, які імпортуються (метод 1). Водночас інші методи (2 – 6) використовують в тій чи іншій мірі як підставу для оцінки з митними цілями даних про вартість як оцінюваних, так і ідентичних або однорідних товарів, або товарних груп того самого класу або виду.

Оцінка товарів з митними цілями завжди здійснюється послідовно від методу 1 до методу 6.

Метод оцінки за ціною зовнішньоекономічної угоди щодо товарів, які імпортуються (1 метод)

Метод оцінки товарів за ціною зовнішньоекономічної угоди є основним методом визначення митної вартості (метод 1). Даний метод ґрунтується на ціні угоди. Під *ціною угоди* розуміється ціна, фактично сплачена або та, що підлягає сплаті при продажу товарів на експорт до країни імпорту, скоригована з урахуванням установлених додаткових нарахувань до ціни.

Митною вартістю за методом 1 – є ціна угоди, яка фактично сплачена, або підлягає сплаті за товари, що імпортуються в Україну, перетинання ними митного кордону держави.

Для визначення митної вартості товарів до ціни угоди при цьому додаються, якщо вони не були раніше до неї включені, такі витрати:

- ✓ на доставку товарів до аеропорту, порту чи іншого місця ввезення товарів на митну територію України;
- ✓ відповідна частина вартості товарів та послуг, які прямо чи побічно надаються покупцю безоплатно або за зниженою ціною для використання, якщо відповідна частина небула включена до заявленої ціни;

✓ ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, які покупець прямо чи побічно повинен сплатити як умову продажу товарів, що оцінюються;

✓ відповідна частина прибутку від будь-якого подальшого перепродажу, передачі чи використання товарів, що оцінюються, території України, яка прямо чи побічно йде на користь продавця.

Умови використання цього методу.

Перша умова – відсутність обмежень щодо прав покупця (імпортера) на використання товарів, які оцінюються, за винятком тих, які:

- уводяться або вимагаються законом (наприклад, існує заборона на вільний продаж товарів, що підлягають експортному контролю);

- обмежують географічний регіон, у якому товари можуть бути перепродані;

- неістотно впливають на ціну товару.

Друга умова – відсутність залежності продажу та ціни угоди від дотримання умов, вплив яких неможливо врахувати. У зовнішньоторговельній практиці існує багато прикладів залежності продажу (відчуження) та ціни угоди від дотримання умов, вплив яких не можливо врахувати, а саме:

- продавець встановлює ціну імпортованих товарів, яка залежить від того, чи придбає покупець також інші товари у визначених кількостях;

- ціна імпортованих товарів залежить від цін, за якими покупець імпортованих товарів продає інші товари продавцю імпортованих товарів;

- ціна встановлюється на основі форми платежу, непов'язаної з імпортованими товарами.

Третя умова – використані декларантом відомості повинні бути підтверджені документально, кількісно виражені та достовірні.

Четверта умова – відсутність прямого чи побічного надходження на користь продавця будь-якої частини прибутку від будь-яких наступних перепродажу, реалізації чи використання товарів покупцем.

П'ята умова – відсутність взаємозалежності учасників угоди (експортера та імпортера), за винятком випадків, коли митний орган вважає визначену ціну прийнятною.

Метод оцінки за ціною зовнішньоекономічної угоди щодо ідентичних товарів (2 метод)

За основу визначення митної вартості з використання *методу 2* приймається ціна угоди з ідентичними товарами.

Під **ідентичними** розуміються товари, однакові з товарами, що підлягають оцінці, у тому числі й за такими параметрами:

- фізичні характеристики;
- якість та репутація на ринку;
- країна походження;
- виробник.

Ціна Угоди з ідентичними товарами приймається за основу для визначення митної вартості, якщо ці товари:

- продані для ввезення на територію України;
- ввезені одночасно або не раніше ніж за 90 діб до ввезення оцінюваних товарів;
- ввезені на тих самих комерційних умовах і приблизно в тій самій кількості, що й оцінювані товари.

При використанні цього методу визначення митної вартості слід також урахувати застереження щодо умов використання цього методу в таких **випадках**:

- товари не вважаються ідентичними по відношенню до оцінюваних, якщо вони не були вироблені в тій же країні, що й оцінювані товари;
- товари, виготовлені не виробником оцінюваних товарів, а іншою особою, беруться до уваги лише в разі, якщо немає ні ідентичних, ні подібних товарів, виготовлених виробником оцінюваних товарів;
- товари не вважаються ідентичними, якщо для їх виробництва виконано інші види робіт: художнє оформлення, дизайн та будь-які аналогічні роботи.

Метод оцінки за ціною зовнішньоекономічної угоди щодо подібних товарів (метод 3)

За даним методом в основу визначення митної вартості покладена ціна Угоди з товарів, подібними з товарами, що імпортуються.

Під **подібними** розуміються товари, які мають подібні характеристики і складаються із подібних компонентів, що дає змогу

їм виконувати ті самі функції, що й оцінювані товари та бути комерційно взаємозамінними.

На підставі цих вимог при вирішенні питання про можливість розглядати товари як подібні аналізуються такі їхні параметри:

- фізичні характеристики: розмір і форма, рівень технічних та інших характеристик, спосіб виготовлення;
- матеріали, з яких виготовлені товари;
- функції і сфера застосування;
- комерційна взаємозамінність, тобто чи прийме покупець порівнюваний товар як замітник (як за функціональним призначенням, так і за комерційними характеристиками).

Ціна угоди щодо подібних (аналогічних) товарів береться за основу для визначення митної вартості товарів, якщо ці товари:

- продані для ввезення на територію України;
- ввезені одночасно з товарами, що оцінюються, або не раніше ніж за 90 днів до ввезення товарів, що оцінюються;
- ввезені приблизно в тій же кількості та на тих же комерційних умовах. Якщо подібні (аналогічні) товари ввозилися в іншій кількості або на інших комерційних умовах, необхідно провести відповідне коригування їх ціни з урахуванням цих розбіжностей та документально підтвердити митному органу обґрунтованість ціни.

Метод оцінки товарів на підставі віднімання вартості (метод 4)

Для визначення митної вартості товарів методом 4 за основу береться ціна одиниці товару, за якою оцінювані товари продаються на території України у час, максимально наближений до часу ввезення, але не пізніше 90 днів з дати ввезення товарів, що оцінюються.

Від ціни одиниці товару **віднімаються** такі компоненти:

- витрати на виплату комісійних винагород, надбавки на прибуток та загальні витрати у зв'язку з продажем на митній території України товарів того ж класу та виду;
- суми імпортного мита, податків, зборів та інших платежів, що підлягають сплаті в Україні;
- витрати, понесені в Україні на розвантаження, транспортування, страхування.

Якщо при визначенні митної вартості за цим методом за основу береться ціна одиниці товару, що пройшов переробку, з поправкою на

додану вартість, то віднімання вартості, доданої в результаті подальшої переробки, ґрунтується на об'єктивних даних, що піддаються кількісному вираженню. Основою для розрахунків служать прийняті промислові формули, рецептури, методи будівництва й інші види промислової практики.

Метод віднімання вартості ґрунтується на виборі ціни, за якою ввезені товари продаються в Україні.

Проте використання в рамках методу 4 ціни продажу в Україні тільки оцінюваних товарів обмежило б його застосування, тому що міжнародні норми та законодавство України передбачають можливість використання, у рамках даного методу ціни продажу на ринку України ідентичних або однорідних товарів.

Метод оцінки товарів на підставі додавання вартості (метод 5)

За методом оцінки товарів на підставі додавання митна вартість оцінюваних товарів визначається з урахуванням витрат виробництва цих товарів, до яких додається сума прибутку, і витрат, характерних для продажу оцінюваних товарів в Україні. Для визначення митної вартості за даним методом необхідну інформацію до оцінюваних товарів можна одержати тільки за межами країни ввезення.

У зв'язку з цим використання методу додавання вартості на практиці обмежено випадками, коли покупець і продавець є взаємозалежними, і продавець готовий надати покупцю необхідні дані про витрати виробництва і полегшити наступну їхню перевірку, якщо виникне така необхідність.

При оцінці на підставі складання вартості за основу приймається ціна товару, що розраховується шляхом **складання**:

- вартості матеріалів та витрат, пов'язаних з виробництвом оцінюваних товарів;
- витрат на розвантаження, транспортування, страхування до місця перетинання митного кордону України, та ін.;
- прибутку, який одержує експортер у результаті поставки в Україну таких товарів .

Якщо митна вартість не може бути визначена шляхом послідовного використання вищезазначених методів або митний орган аргументовано вважає, що ці методи визначення митної вартості не

можуть бути використані, митна вартість оцінюваних товарів визначається з урахуванням світової практики.

Резервний метод (метод 6)

З огляду на те, що підґрунтям світової практики є насамперед Угода ГАТТ/СОТ з митної оцінки існує необхідність використання норм і правил, які відповідають вимогам цієї організації.

Використання резервного методу передбачає велику порівняно з іншими методами гнучкість:

- використання нейтральних загальнодоступних джерел інформації: цінкових довідників, що містять докладний опис товарів на асортиментному рівні;

- використання статистичних даних про звичаї, комісійні, знижки, прибуток, тарифи на транспорт.

Загальною вимогою при використанні в рамках методу 6 даних інших угод щодо дозволеної цінової інформації є необхідність урахування базових умов конкретних угод (кількість, умови постачання і платежів за контрактом та ін.)

Митна вартість, визначена за цим методом, повинна максимально ґрунтуватися на раніше визначених митних вартостях.

У тих випадках, коли при розрахунку вартості імпортного товару, послідовно використовуючи зазначені методи, не можна визначити митну вартість, або митні органи аргументовано вважають, що дані методи визначення митної вартості не можуть бути використані, митна вартість товарів визначається і обґрунтовується з урахуванням світового митного досвіду, тобто можуть бути використані інші методи, що відповідають принципам Угоди і статті VII ГАТТ.

3. Сфера застосування правил інтерпретації міжнародних торговельних термінів «Incoterms – 2010»

Сторони, що укладають контракт, найчастіше недостатньо інформовані про розходження в торговельних порядках країн, де знаходяться комерційні підприємства партнерів. Це може призвести до спорів, судових розглядів, котрі тягнуть за собою втрати часу і фінансовий збиток. Для запобігання протиріч між торговельними партнерами Міжнародна торговельна палата (англ. – International

Chamber of Commerce (ICC) в 1936 році розробила і випустила збірники тлумачень торговельних термінів, які найбільш частіше зустрічаються – «ІНКОТЕРМС». Правила тлумачення міжнародних комерційних термінів (Інкотермс) регулюють питання, пов'язані з доставкою товарів від продавця до покупця, а також про відповідальність за експортне та імпортерне очищення товарів. Подальші зміни та доповнення відображались у редакціях Правил 1953р., 1967р., 1976р., 1980р., 1990р., 2000р., 2010 р.

Застосування базисних умов постачань істотно раціоналізує механізм дії контракту на основі спрощення в складанні й узгодженні його позицій і статей, наданні допомоги контрагентам у пошуку рівноправних способів вирішення виникаючих розбіжностей, що влаштовують обидві сторони.

Базисними умовами поставок у зовнішньоторговельному контракті називають сукупність основних обов'язків контрагентів щодо транспортування і страхування на шляху їх руху від експортера до імпортера.

Базисні умови постачання спрощують процес розробки і укладання контракту, допомагають партнерам знайти спосіб розподілу відповідальності.

У контракті купівлі-продажу базисними умовами постачання є умови, що визначають:

- 1) права та обов'язки сторін щодо постачання проданих товарів:
 - ✓ хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів по території країн експортера, імпортера, транзитних країн, а також при перевезенні товару морським, річковим, повітряним транспортом;
 - ✓ стан вантажу стосовно транспортного засобу, що визначає зобов'язання продавця за встановлену в контракті ціну доставити вантаж у визначене місце або завантажити товар на транспортний засіб чи підготувати його до завантаження, або передати транспортній організації;
 - ✓ зобов'язання продавця по упакуванню і маркіруванню товарів, а також зобов'язання сторін по страхуванню вантажів;
 - ✓ зобов'язання сторін щодо оформлення комерційної документації відповідно до діючого в міжнародній торговельній практиці вимогами;
 - ✓ де і коли переходять від продавця до покупця права власності на товар;

2) момент переходу ризику випадкової загибелі чи ушкодження товару і витрати, що можуть виникнути у зв'язку з цим.

ІНКОТЕРМС – це міжнародний правовий документ, в якому наведено перелік міжнародних комерційних термінів, визначено обов'язки продавця і покупця з доставки товару та зафіксовано момент переходу ризику випадкової втрати або пошкодження товару з продавця на покупця. Умови «ІНКОТЕРМС» визначають, яким чином продавець і покупець розподіляють між собою відповідальність, витрати і ризики при здійсненні контракту. При встановленні базисних умов поставки визначається, хто несе витрати, зв'язані з транспортуванням товару від експортера до імпортера. Умови Інкотермс є стандартизованими.

«Incoterms – 2010» – це остання редакція міжнародних стандартних правил з тлумачення торгових умов, які частіше використовуються в галузі зовнішньої торгівлі та регламентують момент передачі права власності на товар і всіх пов'язаних із цим ризиків.

Зобов'язання продавця і покупця, наведені в «ІНКОТЕРМС-2010» по кожній з базисних умов, перераховані в табл. 6.1.

Отже, базисні умови постачання визначають, хто несе витрати по транспортуванню товару від продавця до покупця. Витрати, що несе експортер, включаються в ціну товару (іноді вони досягають 40-50% ціни). Базисні умови встановлюють базис ціни товару і впливають на рівень ціни. Кожен термін являє собою аббревіатуру із трьох літер.

«ІНКОТЕРМС – 2010» відбиває в собі торгіву практику останнього десятиліття і містить ряд нововведень.

Структура «ІНКОТЕРМС – 2010»:

- **група Е** – обов'язки продавця мінімальні і обмежуються поставкою товару у розпорядження покупця;
- **група F** – обов'язки продавця обмежуються відправкою товару, основне перевезення ним не сплачено;
- **група С** – продавець організовує і оплачує перевезення без прийняття на себе пов'язаних із цим ризиків;
- **група D** – витрати і ризики продавця максимальні.

Таблиця 6.1 – Зобов'язання контрагентів

А. Зобов'язання продавця	В. Зобов'язання покупця
А1. Надання товару відповідно до умов контракту	В1. Сплата ціни
А2. Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей	В2. Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей
А3. Оформлення контракту перевезення і страхування	В3. Оформлення контракту перевезення і страхування
А4. Постачання (товару)	В4. Прийняття постачання (товару)
А5. Перехід ризиків	В5. Перехід ризиків
А6. Розподіл витрат	В6. Розподіл витрат
А7. Повідомлення покупцю	В7. Повідомлення продавцю
А8. Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення	В8. Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення
А9. Перевірка, упакування, маркування	В9. Перевірка товарів
А10. Інші зобов'язання	В10. Інші зобов'язання

Особливості «ІНКОТЕРМС – 2010»:

- загальна кількість термінів скорочена з 13 до 11, при цьому 2 з них абсолютно нові – *DAT* (постачання на терміналі) і *DAP* (постачання в пункті);
 - нова структура включає 2 групи термінів:
 - терміни, які використовуються при перевезенні будь-якими видами транспорту;
 - терміни, які використовуються при морському і внутрішньому водному перевезенні (у «Incoterms – 2000» були 4 групи);
 - максимально можливо освітлені питання безпеки вантажів з урахуванням відмінності правових систем;
 - введення до кожного терміну нових правил дозволяє точно вибрати коректний термін для торгового контракту;
 - терміни, були адаптовані для використання у внутрішніх контрактах;

- враховані вимоги сучасного контейнерного транспорту.

Групування термінів, що позначають базисні умови постачання в «ІНКОТЕРМС – 2010» подано в табл. 6.2.

Таблиця 6.2– Групування термінів, що позначають базисні умови постачання в «ІНКОТЕРМС – 2010»

Група E Відвантаження	E X W	будь-які види транспорту	EX Works (... named place) <i>Франко завод</i> (... назва місця) Перехід ризиків: У момент передачі товару на складі продавця Експортні митні формальності: Відповідальність покупця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
Група F Основне перевезення не оплачене продавцем	F C A	будь-які види транспорту	Free Carrier (... named place) <i>Франко перевізник</i> (... назва місця) Перехід ризиків: У момент передачі перевізнику на складі продавця Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	F A S	морські та внутрішні водні перевезення	Free Alongside Ship (... named port of shipment) <i>Франко вздовж борту судна</i> (... назва порту відвантаження) Перехід ризиків: У момент розміщення товару вздовж борту судна Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	F O B	морські та внутрішні водні перевезення	Free On Board (... named port of shipment) <i>Франко борт</i> (... назва порту відвантаження) Перехід ризиків: З моменту повної навантаження на борт судна Експортні митні формальності:

			Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
Група С Основне перевезення оплачене продавцем	C F R	морські та внутрішні водні перевезення	Cost and Freight (... named port of destination) <i>Вартість і фрахт</i> (... назва порту призначення) Перехід ризиків: З моменту повної навантаження на борт судна Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	C I F	морські та внутрішні водні перевезення	Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) <i>Вартість, страхування і фрахт</i> (...назва порту призначення) Перехід ризиків: З моменту повної навантаження на борт судна Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	C I P	будь-які види транспорту	Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination) <i>Фрахт / перевезення та страхування оплачені до</i> (... назва місця призначення) Перехід ризиків: У момент доставки / передачі перевізнику Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	C P T	будь-які види транспорту	Carriage Paid To (... named place of destination) <i>Фрахт / перевезення оплачені до</i> (... назва місця призначення) Перехід ризиків: У момент доставки / передачі перевізнику Експортні митні формальності: Відповідальність продавця

			Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
Група D Доставка	D A T	будь-які види транспорту	new!!! Delivered At Terminal (... named terminal of destination) <i>Поставка на терміналі</i> (... назва терміналу) Перехід ризиків: У момент доставки товару на термінал покупця Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	D A P	будь-які види транспорту	new!!! Delivered At Point (... named point of destination) <i>Постачання в пункті</i> (... назва пункту) Ризики: У момент доставки товару в пункт зазначений покупцем Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	D D P	будь-які види транспорту	Delivered Duty Paid (... named place of destination) <i>Поставка з оплатою мита</i> (... назва місця призначення) Перехід ризиків: У момент передачі товару у розпорядження покупця Експортні митні формальності : Відповідальність продавця Імпортні митні формальності : Відповідальність продавця
	D D U	будь-які види транспорту	Виключений з «Інкотермс –2010» Delivered Duty Unpaid (... named place of destination) <i>Поставка без оплати мита</i> (... назва місця призначення)
	D A	будь-які види	Виключений з «Інкотермс –2010» Delivered At Frontier (... named place)

	F	транспорту	<i>Поставка до кордону (... назва місця поставки)</i>
	D E Q	морські та внутрішні водні перевезення	Виключений з «Інкотермс – 2010» Delivered Ex Quay (... named port of destination) <i>Поставка з причалу (... назва порту призначення)</i>
	D E S	морські та внутрішні водні перевезення	Виключений з «Інкотермс –2010» Delivered Ex Ship (... named port of destination) <i>Поставка з судна (... назва порту призначення)</i>

4. Характеристика системи митного контролю ЗЕД

Митному контролю підлягають усі товари і транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон України. Митний контроль передбачає проведення митними органами мінімуму митних процедур, необхідних для забезпечення додержання законодавства України з питань митної справи. Обсяг таких процедур та порядок їх застосування визначаються відповідно до Митного кодексу, інших нормативно-правових актів, а також міжнародних договорів України.

Митний контроль товарів, транспортних засобів перевізників у пунктах пропуску через державний кордон України здійснюється цілодобово відповідно до типових технологічних схем пропуску через державний кордон України автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників, що затверджуються Кабінетом Міністрів України. Товари та інші предмети переміщуються через митний кордон України під митним контролем, який здійснюється з метою забезпечення дотримання державними органами, підприємствами та їх службовими особами законодавчого порядку.

Митний контроль – це сукупність заходів, що здійснюють митні органи України з метою забезпечення дотримання законодавства країни щодо митної справи та міжнародних договорів укладених державою, контроль за виконанням яких покладено на митні органи.

Основними завданнями і напрямками організації митного контролю є:

- підготовка проектів законодавчо-нормативних актів з питань організації та розвитку митної інфраструктури;

- аналіз діючих та впровадження передових форм і методів митного контролю та заходів підвищення їх ефективності;
- запровадження технологій митного контролю та митного оформлення;
- організація взаємодії митних органів з іншими державними органами, що здійснюють контроль на державному кордоні України;
- розробка і запровадження нових систем захисту результатів митного оформлення.

Об'єкти митного контролю представлені на рис. 6.2.

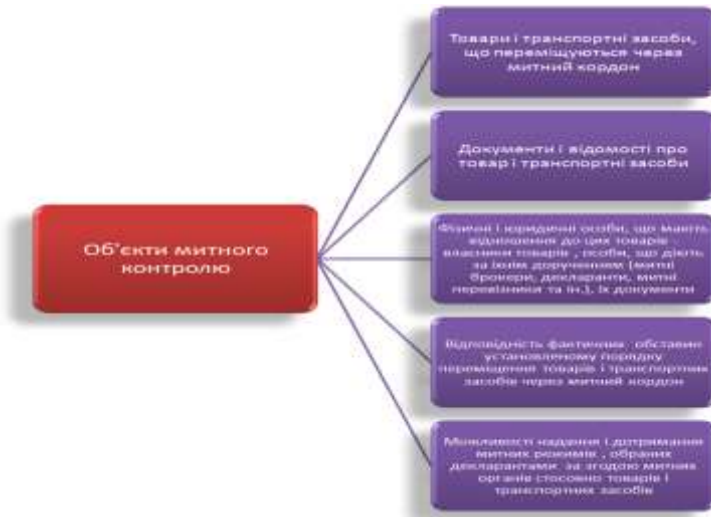


Рис. 6.2. Об'єкти митного контролю

Контроль здійснюється під час:

- ввезення на митну територію України товарів з метою їх вільного використання з моменту ввезення і до пропуску через митний кордон;
- вивезення за межі території України товарів з метою вільного використання – з моменту ввезення товарів у зону митного контролю і подання необхідних для митного контролю документів на дані товари і до вивезення їх за межі митної території;

- тимчасового ввезення товарів на митну територію України – з моменту ввезення і до вивезення за межі митної території;

- тимчасового вивезення товарів за межі митної території України – з моменту пред'явлення митниці товарів та інших предметів і необхідних для митного контролю документів на такі товари та інші предмети і до пропуску через митний кордон України під час зворотного ввезення через територію України;

- транзиту через територію України – ввезення в Україну і до вивезення з України.

Митний контроль здійснюється *митними службами*, які виконують такі **функції**:

- *фіскальну* (справляють мито, митні збори, акциз, податок на додану вартість при імпорті товарів);

- *правову* (проводить самостійно слідство у справах контрабанди);

- *економічну* (є органом економічної політики держави);

- *статистичну* (облік і контроль за товарами, що перетинають кордон капіталами, послугами);

- *функцію валютного регулювання* (контроль за поверненням валютної виручки).

Митний контроль здійснюється безпосередньо посадовими особами митних органів **шляхом**:

- перевірки документів та відомостей, необхідних для такого контролю;

- митного огляду (огляду та переогляду товарів і транспортних засобів, особистого огляду громадян);

- обліку товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України;

- усного опитування громадян та посадових осіб підприємств;

- перевірки системи звітності та обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків і зборів, які відповідно до законів справляються при переміщенні товарів через митний кордон України;

- огляду територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних ліцензійних складів, спеціальних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться або

можуть знаходитися товари і транспортні засоби, що підлягають митному контролю, чи провадиться діяльність, контроль за якою покладено на митні органи законом;

– використання інших форм, передбачених Митним кодексом та іншими законами України з питань митної справи.

Вибір форм митного контролю залежить від характеру і вартості товарів, які ввозяться на митну територію країни та виду митного режиму, в який вони розміщуються. Митне законодавство України передбачає проведення митного контролю в основних формах, представлених на рис. 6.3.



Рис. 6.3. Основні форми митного контролю

Товари і транспортні засоби перебувають під митним контролем з моменту його початку і до закінчення згідно з заявленим митним режимом. У разі ввезення на митну територію України товарів і

транспортних засобів митний контроль розпочинається з моменту перетинання ними митного кордону України.

У разі вивезення за межі митної території України митний контроль розпочинається з моменту пред'явлення товарів і транспортних засобів для митного оформлення та їх декларування в установленому Митним кодексом порядку. Тривалість перебування товарів і транспортних засобів під митним контролем на території зони митного контролю у пункті пропуску на митному кордоні України встановлюється відповідно до технологічної схеми пропуску через митний кордон осіб, товарів і транспортних засобів.

Митний контроль закінчується:

– у разі ввезення на митну територію України – після здійснення у повному обсязі митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України;

– у разі вивезення за межі митної території України – після здійснення у повному обсязі митного оформлення товарів і транспортних засобів та перетинання ними митного кордону України, за винятком митних режимів, які передбачають перебування під митним контролем протягом усього часу дії митного режиму.

Товари, що переміщуються через митний кордон України, разом з їх упаковкою та маркуванням, транспортні засоби, якими вони переміщуються через митний кордон, а також документи на ці товари і транспортні засоби пред'являються для контролю митним органам у незмінному стані в пунктах пропуску через митний кордон України та в інших місцях митної території України, встановлених митними органами для здійснення митного контролю та оформлення, не пізніше ніж через три години після прибуття зазначених товарів і транспортних засобів у пункт пропуску або таке місце.

Особи, які переміщують товари і транспортні засоби через митний кордон України зобов'язані подавати митним органам документи та відомості, необхідні для здійснення митного контролю. Перелік документів та відомостей, необхідних для здійснення митного контролю, порядок їх подання визначаються Кабінетом Міністрів України.

Документи, необхідні для здійснення митного контролю, подаються митному органу:

- при перетинанні товарами і транспортними засобами митного кордону України;
- декларуванні товарів і транспортних засобів;
- повідомленні митного органу про намір здійснити переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України;
- здійсненні митними органами інших контрольних функцій відповідно до Митного кодексу.

Митне оформлення розпочинається після подання митному органу митної декларації, а також усіх необхідних для здійснення митного контролю та оформлення документів, відомостей про товари і транспортні засоби, які підлягають митному оформленню. Засвідчення митним органом прийняття товарів, транспортних засобів та документів на них до митного контролю та митного оформлення здійснюється шляхом представлення відповідних відміток на митній декларації та товаросупровідних документах.

Декларування здійснюється шляхом заявлення за встановленою формою (письмовою, усною, шляхом вчинення дій) точних відомостей про товари і транспортні засоби, мету їх переміщення через митний кордон України, а також відомостей, необхідних для здійснення їх митного контролю та митного оформлення.

Умови та порядок застосування форм декларування, перелік відомостей, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення, визначаються Кабінетом Міністрів України, а порядок заповнення митних декларацій та інших документів, що застосовуються під час митного оформлення товарів і транспортних засобів, встановлюється Державною митною службою України.

У пунктах пропуску через Державний кордон України митниці, за погодженням з прикордонними військами, встановлюють зони митного контролю. Зоною митного контролю вважається частина пункту пропускання на митному кордоні України або в інших місцях території, у межах якої митниця здійснює митний контроль. Зони митного контролю створюються з метою уникнення намагань з боку юридичних та фізичних осіб перемістити через митний кордон товари та інші предмети з порушенням законодавства України.

Межі зони митного контролю встановлюються відповідними положеннями для кожного пункту пропускання у місцях митного контролю пасажирів, транспортних засобів, вантажів, а саме:

- в автомобільних пунктах пропускання – на смугах легкового та вантажного автотранспорту, у залах митного огляду та інших приміщеннях митних органів;

- у залізничних пунктах пропускання:

- а) пасажирських – у залах митного огляду на перонах та в пасажирських поїздах зарубіжного прямування;

- б) вантажних – на оглядових майданчиках, контейнерних терміналах та в інших місцях, які відведено на території залізничних станцій для оформлення вантажів.

- в авіаційних пунктах пропускання – у залах митного огляду, на стоянках і у літаках з початком митного оформлення до відправлення, та в інших місцях, передбачених в аеропортах для оформлення вантажів і багажу;

- у морських і річкових пунктах пропускання – у залах митного огляду, на судах під час їх контролю, на контейнерних терміналах та в інших місцях, які визначено у портах для оформлення вантажів та пасажирів.

У пунктах на митному кордоні, які є кордонами спеціальних митних зон, митниця самостійно визначає території зон митного контролю. За умов здійснення контролю на об'єктах можуть установлюватися тимчасові зони митного контролю. Такі зони встановлюються на термін, необхідний для проведення митного контролю в повному обсязі. При організації спільного митного контролю з митними органами сусідніх країн зони митного контролю можуть бути розташовані у пунктах пропускання на території суміжних держав відповідно до укладених угод.

Питання для самоконтролю:

1. Які основні законодавчі акти України визначають її митну політику?

2. Що передбачає митно-тарифне регулювання?

3. На базі яких принципів здійснюється митне регулювання в Україні?

4. Визначте основних регуляторів митної справи в Україні.

5. Яка мета створення та основні завдання Державної митної служби України?

6. Яка різниця між нарахуванням мита та митних зборів?
7. Чому мито – це інструмент економічного регулювання?
8. Як реалізується стимулююча функція митного тарифу?
9. Ставки Єдиного митного тарифу України однакові чи різні для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності?
10. Як класифікується мито за способом нарахування?

Тема 7. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

1. Система нетарифних методів регулювання ЗЕД в Україні.
2. Фінансові засоби нетарифного регулювання ЗЕД.

1. Система нетарифних методів регулювання ЗЕД в Україні

Нетарифне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності – комплекс заходів обмежувально-заборонного характеру, що перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішній ринок країни. Нетарифні обмеження є заходами прихованого протекціонізму.

Для сучасної світової економіки характерна тенденція поступового переходу від тарифних до нетарифних методів регулювання.

В сучасних умовах нетарифне регулювання застосовується державами з такими основними **цілями**:

- захист національної економіки;
- дотримання міжнародної безпеки;
- охорона життя та здоров'я людей;
- виконання міжнародних зобов'язань;
- підтримка стабільності міжнародної торговельної системи тощо. Крім того, у випадках:
 - різкого погіршення платіжного балансу країни;
 - необхідності збільшення надходжень у державний бюджет країни;
 - великого зовнішнього боргу країни;
 - значного порушення рівноваги з певних груп товарів на національному ринку;

- великої різниці між цінами на національному та світовому ринках;

- необхідності здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;

- укладення міжнародних угод щодо добровільного обмеження експорту чи імпорту.

До **переваг** нетарифних засобів можна віднести:

- просту процедуру їх застосування (встановлення більшої частини нетарифних обмежень відбувається нормативними актами органів виконавчої влади);

- високу ефективність та оперативність застосування;

- відсутність необхідності узгоджувати застосування більшості нетарифних засобів з іншими державами.

Нетарифні методи регулювання поділяються на:

1. Кількісні обмеження (контингентування та ліцензування).

2. «Добровільні» обмеження експорту.

3. Приховані методи торговельної політики.

3.1. Технічні бар'єри:

- вимоги дотримання національних стандартів;

- вимоги отримання сертифікатів якості імпортованої продукції;

- вимоги щодо специфічної упаковки та маркірування товарів;

- вимоги дотримання певних санітарно-гігієнічних норм, включаючи здійснення заходів із захисту довкілля;

- вимоги дотримання ускладнених митних формальностей та законів про захист прав споживачів тощо.

3.2. Внутрішні податки і збори.

3.3. Політика в рамках державних закупівель.

3.4. Вимога про вміст вітчизняних компонентів.

4. Фінансові методи регулювання торговельних потоків.

4.1. Субсидії.

4.2. Кредитування.

4.3. Демпінг.

5. Неекономічні методи регулювання.

5.1. Торговельні договори.

5.2. Правові режими.

За оцінками деяких економістів, майже 80% нетарифних обмежень припадає на частку промислових товарів і тільки 20% – на частку сільськогосподарської продукції. При цьому в групі

промислових товарів розподіл такий: транспортні засоби (близько 15%), хімічні вироби (10%), машини і обладнання, крім електрообладнання (7%), електрообладнання (6%). Під дію нетарифних обмежень підпадає близько 17% товарної номенклатури імпорту промислово розвинутих країн.

За рівнем юридичного забезпечення нетарифні методи поділяють на:

- ✓ формальні;
- ✓ неформальні.

Формальні нетарифні методи зафіксовані у законодавчих актах і нормативно-розпорядчих документах і включають кількісні та подібні специфічні обмеження, пов'язані з ними політику, державну участь у торгівлі, обмежувальну ділову практику, митні процедури і практику їх застосування, інші технічні бар'єри.

Неформальні нетарифні методи вводяться як результати дії уряду чи похідні від політики і практики органів державного управління і включають бар'єри, які виникли через адміністративні процедури та неопубліковані нормативно-розпорядчі документи, ринкову структуру, політику і практику органів державного регулювання, соціальних і культурних установ.

Найпоширенішою формою нетарифних обмежень зовнішньої торгівлі як у світі в цілому, так і в Україні, є ліцензування та квотування (контингентування).

Ліцензування та квотування (контингентування) використовуються Україною у таких випадках:

- в разі різкого погіршення розрахункового балансу України, якщо негативне сальдо його перевищує на відповідну дату 25% від загальної суми валютних вимог України;
- в разі досягнення встановленого Верховною Радою України рівня зовнішньої заборгованості;
- в разі значного порушення рівноваги по певних товарах на внутрішньому ринку України, особливо по сільськогосподарській продукції, продуктах рибальства, продукції харчової промисловості та промислових товарах народного споживання першої потреби;
- за необхідності забезпечити певні пропорції між імпортною та вітчизняною сировиною у виробництві;
- за необхідності здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;

➤ в разі порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності правових норм цієї діяльності, встановлених законом (як санкція запроваджується режим ліцензування);

➤ відповідно до міжнародних товарних угод, які укладає або до яких приєднується Україна (запроваджується режим квотування).

В Україні використовують такі **види експортних (імпортних) ліцензій**:

▪ **генеральна** – відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції по певному товару (товарах) та/або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування по цьому товару (товарах);

▪ **разова (індивідуальна)** – разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом ЗЕД на період, необхідний для здійснення експортної (імпортної) операції;

▪ **відкрита (індивідуальна)** – дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом певного періоду часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу;

▪ **антидемпінгова (індивідуальна)** – належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів;

▪ **компенсаційна (індивідуальна)** – належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів;

▪ **спеціальна (індивідуальна)** – належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів.

Для кожного виду товару встановлюється лише один вид ліцензії.

Квота – це кількісний нетарифний захід обмеження експорту чи імпорту товару певною кількістю або сумою на певний проміжок часу.

Квотування здійснюється шляхом запровадження режиму видачі індивідуальних ліцензій, причому загальний обсяг експорту

(імпорту) за цими ліцензіями не повинен перевищувати обсягу встановленої квоти.

В Україні прийняті такі **види експортних (імпортних) квот** (контингентів):

- **глобальні** – встановлюються для товарів без визначення конкретних країн, куди вони експортуються чи з яких вони імпортуються;

- **групові** – для товарів з визначенням групи країн, куди вони експортуються чи з яких вони імпортуються;

- **індивідуальні** – для товарів з визначенням конкретної країни, куди вони можуть експортуватися чи з якої вони можуть імпортуватися;

- **антидемпінгові;**

- **компенсаційні;**

- **спеціальні.**

Для кожного виду товару може встановлюватись лише один вид квоти.

Рішення про встановлення режиму ліцензування та квотування експорту (імпорту) приймається Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України з визначенням списку конкретних товарів, що підпадають під режим ліцензування та квотування, і строків дії цього режиму по кожному товару.

Режим ліцензування та квотування **не поширюється** на експорт та реалізацію компенсаційної та прибуткової продукції, отриманої інвестором у власність на умовах угоди про розподіл продукції, укладеної відповідно до вимог Закону України «Про угоди про розподіл продукції». Введення будь-яких обмежень щодо експорту та реалізації такої продукції, в тому числі кількісних, не допускається, якщо інше не передбачено угодою про розподіл продукції.

Одним із інструментів нетарифного регулювання ЗЕД є правовий режим для іноземних суб'єктів господарської діяльності на території країни.

В Україні діють:

- **національний режим** – означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків, не менший ніж суб'єкти господарської діяльності України. Національний режим застосовується щодо всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів цієї діяльності, пов'язаної з їх інвестиціями на території

України, а також щодо експортно-імпортних операцій іноземних суб'єктів господарської діяльності тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів;

▪ **режим найбільшого сприяння** – означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користується та/або буде користуватися іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, щодо якої діє згаданий режим, за винятком випадків, коли зазначені мита, податки, збори та пільги по них встановлюються в рамках спеціального режиму, визначеного нижче. Режим найбільшого сприяння надається на основі взаємної угоди суб'єктам господарської діяльності інших держав згідно з відповідними договорами України та застосовується у сфері зовнішньої торгівлі;

▪ **спеціальний режим** – застосовується на територіях спеціальних економічних зон, а також на територіях митних союзів, до яких входить Україна, і в разі запровадження будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України.

Важливе значення серед нетарифних інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльністю займають *валютні обмеження*, які являють собою регламентацію операцій резидентів і нерезидентів з валютою і іншими валютними цінностями і являються часткою валютного контролю держави.

2. Фінансові засоби нетарифного регулювання ЗЕД

Для стимулювання експорту у практиці міжнародної торгівлі використовуються *фінансові методи*, значна частина яких базується на прямому чи непрямому субсидуванні урядом національних експортерів. Застосування фінансових методів значною мірою обмежене, оскільки багатосторонні домовленості у рамках СОТ вважають їх засобом недобросовісної конкуренції на ринку. Проте більшість країн світу використовують різноманітні форми фінансування, яке здійснюється через ускладнені схеми. Це дозволяє знижувати ціну експортних товарів та підвищувати, за рахунок цього, їх конкурентоспроможність на світовому ринку. До джерел фінансування експорту належать такі: державний бюджет; навколоурядові установи (байки, фонди, спілки); приватні експортери; банки, які обслуговують приватних експортерів.

Найпоширенішими фінансовими методами нетарифного регулювання є: *субсидування; експортне кредитування; спеціальні імпорتنі процедури.*

Субсидування. Субсидії є звичайним та широко поширеним інструментом реалізації економічної політики урядів, який використовується для розв'язання широкого спектру проблем і досягнення різноманітних цілей, обумовлених особливостями соціально-економічного розвитку країн. Вони застосовуються для:

- вирівнювання виробничих, економічних і соціальних умов окремих регіонів країни;

- підтримки зайнятості, сприяння підготовці та перепідготовці і прогресивним змінам у структурі ринку праці;

- впровадження комплексних економічних і соціальних програм, спрямованих на прискорення розвитку у країнах, що розвиваються; сприяння реструктуризації певних секторів економіки з метою досягнення цілей соціальної політики;

- підтримки науково-дослідних програм; підтримки становлення нових галузей та експортних виробництв, сприяння залученню інвестицій, розвитку інфраструктури тощо.

Субсидія – це фінансова чи інша економічна підтримка у будь-якій формі, яка здійснюється урядом країн-учасниць зовнішньоторговельних операцій, і яка може надаватись індивідуально, окремій галузі, окремому регіону або невизначеній групі осіб (фізичних чи юридичних) автоматично на основі об'єктивних критеріїв. Традиційно найбільших масштабів субсидування набуває у торгівлі сільськогосподарськими товарами.

Класифікацію субсидій наведено в табл. 7.1.

Наслідком надання експортних субсидій є розширення продажу товарів на зовнішньому ринку при падінні цін на нього.

Побічним ефектом експортного субсидування, якщо воно безпосередньо здійснюється залежно від показників експорту, може бути зростання цін на внутрішньому ринку, яке відбувається внаслідок переключення ресурсів товару із внутрішнього ринку на зовнішній.

Таблиця 7.1 – Класифікація основних видів субсидій та їх характеристика

Види субсидій	Характеристика
1	2
<i>З погляду механізмів здійснення підтримки</i>	
Прямі субсидії	Безпосередні виплати експортеру або виробнику, обумовлені фактом здійснення експортної операції або виробництва товару. Вони дорівнюють різниці витрат експортера або виробника та отриманого ними доходу
Непрямі субсидії	Форма прихованого дотування експортерів або виробників за рахунок надання їм пільгового кредитування, податкових вилучень та пільг, повернення попередньо оплачених мит, пільгового страхування тощо. Ці субсидії можуть стосуватись як експортних так і імпорتنних товарів
Перехресні субсидії	Дотування однієї галузі або сектору економіки за рахунок іншої галузі або сектору за допомогою заходів державного регулювання. Часто це здійснюється шляхом перерозподілу коштів між галузями через механізм цін.
<i>З погляду утримувачів субсидій</i>	
Внутрішні субсидії	Різні форми субсидування продуцентів товарів, конкуруючих імпортом. Це найбільш замасковане субсидування
Експортні субсидії	Бюджетні виплати національним експортерам, що дозволяє продавати товар іноземним покупцям за ціною, нижчою, ніж на внутрішньому ринку, і збільшувати тим самим експорт
<i>З погляду об'єкта субсидування</i>	
Субсидування затрат	Дотування використовуваних матеріалів, затрат на зарплату, проведення досліджень, створення та використання інфраструктури

1	2
Субсидування товару (продукту)	Прямі чи непрямі субсидії, які надаються залежно від обсягу виробництва чи експорту
Субсидування споживання	Субсидування використання відходів або місцевої сировини та компонентів
Субсидування перебудови структурного виробництва	Субсидії на скорочення площ під тією чи іншою сільськогосподарською культурою
Субсидування окремих регіонів	Субсидії найбільш економічно відсталим в економічному та соціальному відношенні регіонам
<i>3 погляду законності застосування згідно з Угодою СКЗ</i>	
«Заборонені» субсидії»	Обумовлені показниками експортної діяльності або переважним використанням вітчизняних товарів перед імпортними. Стосовно таких субсидій передбачається спеціальний порядок врегулювання суперечок, основними рисами якого є: прискорений розгляд справи органом з розв'язку суперечок (ОРС) і безумовне скасування субсидій, визнаних «забороненими»
Субсидії, «які дають підстави для вживання заходів»	У випадку, якщо субсидії викликають негативні наслідки, а саме: - шкоду національній економіці імпортуючої держави-члена СОТ; - «зникнення» або ураження вигід, які прямо чи непрямо вилучаються державами-членами за ГАТТ-94; - серйозну шкоду інтересам інших держав-членів СОТ
Субсидії, «які не дають підстав для вживання заходів»	Субсидії, які не підпадають під одну з трьох таких категорій допомоги: - допомога на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи (до 75% від їх вартості після початку виробництва); - допомога, яка надається у рамках програм регіонального розвитку; - допомога, яка сприяє адаптації наявного обладнання до нових екологічних вимог

Для країни-експортера субсидування – це додаткові бюджетні витрати. Від субсидування завжди виграють продуценти експортних товарів та експортери; економіка країн завжди зазнає чистих втрат. Субсидування фактично означає продаж товарів іноземним покупцям

нижче рівня фактичних затрат на їх виробництво у країні-експортері, тобто витік коштів з країни.

Основні **мотиви** (причини) використання експортних субсидій країнами-експортерами:

- надання додаткових вигід продуцентам та експортерам за рахунок деяких витрат для економіки країни у цілому. Основний тягар – на платниках податків і підприємствах галузей, які не пов'язані з виробництвом субсидованого товару;

- підтримка зайнятості в експортних галузях;

- стимулювання розвитку тих чи інших галузей для удосконалення структури економіки;

- витіснення іноземних конкурентів з ринку;

- розширення експорту як джерела надходження іноземної валюти.

Падання експортних субсидій має дещо суперечливі наслідки, оскільки одночасно непрямо стимулює імпорт. Це пояснюється тим, що розширення експорту, яке відбувається завдяки субсидіям, сприяє припливу іноземної валюти і укріпленню курсу національної валюти, а отже, і конкурентоспроможності іноземних товарів на внутрішньому ринку країни-експортера та її падінню для експортних товарів. В результаті зростає попит на імпорт. Таким чином, немає сенсу субсидувати експорт товарів, які є важливими джерелами валютних надходжень.

Економічні наслідки для країни-імпортера у цілому подібні до наслідків демпінгу.

Внутрішнє субсидування товарів, які конкурують з *імпортом*, є зовнішньоторговельної політики, який обмежує імпорт та сприяє заміщенню імпортних товарів товарами, що виробляються всередині країни.

Економічний ефект виявляється у розширенні внутрішнього виробництва. Відмінність від ситуації з використанням імпортних мит або квот полягає у тому, що у разі використання внутрішніх субсидій не змінюються ціни на внутрішньому ринку субсидованого товару.

Введення внутрішньої субсидії на товари, які конкурують з імпортом, дозволяє:

- розширити внутрішнє виробництво товару за рахунок витіснення з внутрішнього ринку імпортних товарів та скорочення обсягу імпорту;

- отримувати субсидії ефективним підприємствам, що буде сприяти розширенню виробництва;

- штучно стимулювати неефективні підприємства та виробництва, це втрати економіки.

Експортне кредитування. Експортне кредитування являє собою одну з форм прихованого субсидування експорту, яке ми уже вище.

Експортне кредитування – це фінансовий метод зовнішньоторговельної політики, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками. Воно може здійснюватися у таких **видах**:

- *субсидування кредитів національним експортерам* (кредитів від державних банків під ставку відсотка, нижчу за ринкову);

- *державних кредитів іноземним імпортерам* за умови обов'язкового дотримання ними зобов'язань купувати товари лише у фірм країни, яка їм такий кредит надала (зв'язаний кредит);

- *страхування експортних ризиків національних експортерів*, які включають комерційні ризики (неспроможність імпортера оплатити поставку) та політичні ризики (непередбачувані дії уряду, які не дозволяють імпортеру виконати свої зобов'язання перед експортером).

Види експортних кредитів:

- *короткострокові* (до 1 року для кредитування експорту споживчих товарів та сировини);

- *середньострокові* (від 1 до 5 років для кредитування експорту машин та обладнання);

- *довгострокові* (понад 5 років для кредитування експорту інвестиційних товарів та великих проектів).

Розмір субсидування через цільове кредитування розраховується як різниця між відсотковою ставкою за пільговим кредитом та поточною відсотковою ставкою. У банківській практиці відсоткові ставки з експортних кредитів зазвичай суттєво нижчі від ставок з інших видів кредитів і нерідко є предметом узгодження між країнами в рамках картельних угод.

Існують інші **способи** стимулювання експорту через експортні кредити, які не піддаються кількісній оцінці, а саме:

- перенесення строків перших платежів за кредитами на більш віддалений період;

- оплата кредитів у валюті покупця або у формі товарних поставок;

- державне пільгове страхування експортних кредитів тощо.

Спеціальні імпортні процедури. До спеціальних імпортних процедур, що застосовуються в Україні, належать (ст. 19 Закону України «Про ЗЕД»):

- застосування процедури міжнародних торгів або аналогічних їм процедур;

- режим попередніх імпортних депозитів, що вносяться у банки;

- запровадження тимчасової надбавки до діючих ставок ввізного мита на деякі товари у разі досягнення платіжним балансом України критичного стану.

Державні закупки по імпорту комплексного устаткування або масових партій інших товарів з використанням коштів Державного валютного фонду України мають обов'язково провадитись з використанням процедури міжнародних торгів.

Попередні імпортні депозити – внесення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на безвідсоткові рахунки у банках, які обслуговують їх на території України, на період від моменту набрання договорами (контрактами), що ними укладаються, юридичної сили до моменту проходження товарами, що поставляються згідно із зазначеними договорами (контрактами), через митний кордон України або передачі товарів іноземними суб'єктами господарської діяльності на території України, грошових коштів у валюті договору (контракту) в сумі, визначеній у встановлених відсотках до вартості відповідного договору (контракту) (ст. 1 Закону України «Про ЗЕД»).

Режим попередніх *імпортних депозитів* запроваджується Національним банком України з метою регулювання платіжного балансу України, який встановлює порядок здійснення операцій з попередніми імпортними депозитами та відносний розмір сум депозитів у відсотках до вартості договору (контракту), який не може перевищувати 50 процентів.

Попередній імпортний депозит відкривається не пізніше як через три робочих дні з моменту набрання договором (контрактом) юридичної сили. в разі порушення зазначеного строку або інших умов відкриття попередніх імпортних депозитів до суб'єктів ЗЕД застосовуються санкції, які визначаються порядком, затвердженим Національним банком України.

Забороняється застосування режиму попередніх імпорتنих депозитів щодо товарів, до яких запроваджується режим ліцензування і квотування імпорту.

У разі досягнення платіжним балансом України критичного стану застосовується, як виняток, процедура запровадження, змін та скасування тимчасової надбавки до діючих ставок ввізного мита па деякі товари, яка спирається на норми відповідних статей СОТ.

Демпінг – це експорт товарів за ціпами, нижчими від цін на внутрішньому. Демпінг є формою міжнародної цінової дискримінації. Здійсненню демпінгу сприяють:

- відмінності у попиту па товар у різних країнах;
- наявність певних передумов, що дають виробнику можливість встановлювати та диктувати ціпи.

В міжнародній торговій практиці за *мотивами та термінами застосування* демпінг поділяється па спорадичний, постійний та хижацький демпінг.

Спорадичний демпінг – це епізодичний продаж несподіваних надлишків товару на світовому рийку за нижчими ціпами, ніж на внутрішньому рийку. Цей вид демпінгу використовують у випадку надвиробництва товарів у підприємства. Не маючи можливості реалізувати товар у себе в країні і не бажаючи спиняти виробництво, підприємство продає товар на зовнішньому ринку за нижчою ціною, ніж внутрішня.

Постійний демпінг – це довгостроковий продаж товару па світовому ринку за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку.

Хижацький (навмисний) демпінг – це тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витиснення конкурентів з рийку і наступного встановлення монопольних цін.

Можна виділити декілька таких **видів** демпінгу, а саме:

- **прихований демпінг** – має місце тоді, коли імпортер реалізує товар дешевше, ніж придбав його в експортера, з яким він має тісні зв'язки, та дешевше порівняно з його ціною в країні-експортері. Іншими словами, в основі демпінгу лежить трансфертне ціноутворення;

- **непрямий демпінг** – коли товар імпортується через третю країну, в якій його ціна не вважається демпінговою;

- **вторинний демпінг** – коли йдеться про експорт товару, при виробництві якого використані компоненти, імпортовані за демпінговими цінами.

Незважаючи на те, що демпінг приносить країні-імпортеру певну вигоду за рахунок поліпшення умов торгівлі, уряди країн вважають усі види демпінгу іноземних виробників формами несумлінної конкуренції. Тому він заборонений як міжнародними правилами СОТ, так і національним законодавством ряду країн. Якщо факт демпінгу доведено, то країна має право вводити торгові обмеження у вигляді антидемпінгових мит.

Антидемпінгові мита – це мита, які застосовуються в рамках антидемпінгових заходів на тимчасових засадах і з дотриманням відповідних правил та процедур, і які спрямовані на усунення економічних наслідків демпінгу. Вони збираються у додаток до звичайних мит.

Для застосування антидемпінгових заходів необхідне дотримання таких умов:

- наявність демпінгової різниці (маржі), тобто перевищення нормальної вартості над ціною, за якою експортується товар; **демпінгова маржа** розраховується у відсотках від експортної ціни;
- наявність фактично доведеного матеріального збитку або загрози матеріального збитку певній галузі національного господарства країни-імпортера;
- існування причинно-наслідкового зв'язку між фактом продажу за демпінговими цінами та збитком.

Технічні бар'єри – це усі державні заходи контролю та обмежень, що пов'язані з вимогами до технічних параметрів товару, які можуть бути використані як засіб обмеження доступу тих чи інших товарів на внутрішній ринок країни.

Причиною виникнення технічних бар'єрів у виконанні зовнішньоекономічних операцій стало існування різниці між національними стандартами якості, системами виміру, вимогами технічної безпеки, санітарно-ветеринарними нормами, правилами маркування та пакування товарів.

Технічні бар'єри різноманітні за своєю природою та формами прояву. Вони можуть встановлюватись у вигляді:

- стандартів;
- технічних норм і правил;

- вимог до безпеки товарів;
- вимог до упакування, маркування та інших технічних характеристик продукції.

Серед технічних бар'єрів виділяють декілька специфічних областей – *санітарні, ветеринарні, фітосанітарні норми та правила*. Ці сфери регулювання пов'язані не тільки зі стандартами на ті чи інші товари, а й із забезпеченням безпеки населення, сільськогосподарських тварин та рослин.

Технічні бар'єри також передбачають застосування заборон, обов'язкової інспекції товарів, спеціальних дозволів на ввіз, інспекції підприємств-постачальників, спеціальних вимог до маркування та пакування, а також фактично сформованих технічних параметрів. Заборони існують на ввезення продукції, яка не відповідає технічним вимогам.

Процес застосування технічних бар'єрів до імпорту в Україні можна охарактеризувати:

- поступове підвищення жорсткості екологічних стандартів, санітарних та ветеринарних норм і правил, правил безпеки, з підвищенням технічного рівня та технічних можливостей вітчизняних підприємств;

- розвиток міжнародної співпраці у сфері охорони довкілля та контролю за торгівлею та використанням шкідливих речовин і відходів;

- розширення використання міжнародних стандартів та норм міжнародних угод;

- застосування більш жорстких правил контролю за якістю продукції, що поставляється, (схем сертифікації) – наприклад, інспекція підприємств та умов виробництва;

- введення правил щодо схем падання гарантій та технічного обслуговування складних технічних виробів;

- застосування вимог до безпеки, що більше відповідають особливостям технологій, які використовуються вітчизняними підприємствами.

Нетарифні бар'єри широко використовуються багатьма країнами світу, незважаючи на рекомендації СОТ обмежити їх використання. Так, наприклад, у США заборонено ввіз автомобілів, які не відповідають вимогам національного законодавства щодо безпеки автомобілів (стандартам безпеки). Застосовується обов'язкова інспекція товарів, які

можуть створювати небезпеку розповсюдження захворювань людей та тварин, забруднення навколишнього середовища. Наприклад, м'ясо та м'ясопродукти, які ввозять у США, мають обов'язково пройти контроль, який здійснюють відповідні органи США.

Законодавства багатьох країн, зокрема і України також, вимагають робити написи на продуктах харчування, косметичних, парфумерних та медичних товарах національною мовою, із зазначенням відповідних важливих характеристик.

В останні роки серед технічних бар'єрів найбільш поширеними стають вимоги та норми, пов'язані з безпекою товарів, серед яких особлива роль відводиться дотриманню санітарно-гігієнічних норм і вимог. В основному вони діють стосовно імпорту сільськогосподарських товарів, продуктів харчування, тварин, медикаментів, предметів парфумерії та косметики, ядохімікатів та деяких інших товарів.

Вимоги про вміст місцевих компонентів, метод прихованої торгової політики держави, що припускає законодавче встановлення частки кінцевого продукту, яка повинна вироблятися місцевими виробниками, у випадку призначення товару для продажу на внутрішньому ринку. Звичайно цей метод використовують уряди країн, що розвиваються, щоб замінити імпорт внутрішнім виробництвом за допомогою введення місцевих вимог до певних галузей, а також щоб уникнути переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з більш дешевою робочою силою і зберегти в результаті рівень зайнятості працюючих.

Вимоги про місцеву участь не тільки обмежують імпорт, й містять вимоги до закордонних інвесторів: зобов'язання іноземної фірми-інвестора експортувати певну частину виробленої продукції з приймаючої країни. Такі вимоги спотворюють міжнародну торгівлю і сприяють установленню нетарифних бар'єрів. Наприклад, США зобов'язують іноземних постачальників автомобілів на американський рийок, зокрема японських, розширити використання комплектуючих частин американського виробництва, робочої сили та послуг у сфері реклами.

Внутрішні податки і збори. Внутрішні податки і збори спрямовані на підвищення ціни реалізації імпортного товару з метою втрати його конкурентоспроможності. Вживати даний захід можуть як центральні, так і місцеві органи державної влади. Податки можуть бути прямими (податок на промисел, податок на продаж імпорتنих

товарів) або непрямыми (податок на додану вартість, акцизний збір, збори за митне оформлення, портові збори). Внутрішні податки і збори відіграють дискримінаційну роль тільки в тому разі, якщо вони накладаються виключно на імпортні товари, тобто стосовно національних товарів діє зовсім інша система оподаткування. Якщо країна ставить за мету створити рівні стартові умови для конкуренції національних та імпортних товарів, то діє однакова система оподаткування.

Заходи монополістичного характеру можуть діяти у двох проявах – встановлення державної монополії на експорт-імпорт в цілому або певних товарних ґрун (лікарських препаратів, зброї). Ще одним різновидом монополістичних заходів є примусове обслуговування учасників ЗЕД вітчизняними підприємствами – транспортними ті охоронними організаціями, страховими та банківськими установами, брокерськими та консалтинговими фірмами.

Проводячи зовнішньоекономічну діяльність, кожна країна світу передбачає створення системи заходів щодо захисту національного ринку від неякісних товарів. Підґрунтям для побудови даної системи є сертифікація експортно-імпоротної продукції на відповідність вимогам безпеки країни.

Сертифікація – це один найважливіших та діючих засобів нетарифного регулювання імпорту, який широко використовується в Україні для припинення та зменшення імпорту неякісних та шкідливих товарів.

Основною **метою** сертифікації в Україні є:

- захист інтересів споживачів товарів стосовно якості та безпеки імпортованої продукції для життя, здоров'я і майна громадян;
- охорона навколишнього середовища;
- забезпечення ввезення тільки тих товарів, які за своїми характеристиками відповідають, встановленим в Україні, нормам та стандартам.

В залежності від групи товарів, якісні характеристики встановлюються національними органами контролю такими способами: за національним стандартом, технічними умовами, за зразком, за описом, за попереднім оглядом, за вмістом окремих речовин, за виходом готового продукту, за натуральною масою, за екологічними ознаками тощо.

Нормативні документи із *стандартизації* в Україні поділяються на такі (ст.4 Декрету Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію»):

- державні стандарти України;
- галузеві стандарти;
- стандарти науково-технічних та інженерних товариств і спілок;
- технічні умови;
- стандарти підприємств.

Підставою *митного оформлення* товару (продукції) для вільного використання на митній території України є:

- сертифікат відповідності або його копія, видані Держспоживстандартом або уповноваженим ним органом сертифікації;

- свідоцтво про визнання відповідності або його копія, видані Держспоживстандартом або уповноваженим ним органом сертифікації;

- наявність товару (продукції) в державному реєстрі сертифікатів відповідності та свідоцтва про визнання відповідності.

Сільськогосподарська продукція, яка ввозиться на митну територію України, підлягає обов'язковій сертифікації, санітарно-епідеміологічному, радіологічному, ветеринарному контролю.

Документами, що підтверджують якість і безпеку харчових продуктів, продовольчої сировини супутніх матеріалів, є:

- сертифікат відповідності;
- державний реєстр або висновок державної санітарно-гігієнічної експертизи;
- ветеринарний дозвіл для харчових продуктів та продовольчої сировини тваринного походження;
- карантинний дозвіл для продукції рослинного походження.

Одним із нетарифних бар'єрів стосовно імпорту товарів, який останнім часом набув широкого вжитку, стало **вимоги до маркування та упакування товарів**. У багатьох країнах створено складні системи національних вимог до упаковки імпортованих товарів. Вони розміри, масу, форму, обсяг інформації, яку має містити маркування товарів. Такі вимоги, як правило, відповідають національним особливостям виробництва і споживання товарів. У зв'язку з тим, що упаковка і маркування товарів, що ввозяться, повинна повністю відповідати нормам і вимогам, які прийняті в країні-імпортері, експортеру

потрібно додатково витратити кошти і час для виконання перелічених умов, оскільки в іншому разі дана угода не буде здійснена. В умовах масового виробництва товарів ці операції підвищують витрати і впливають на ціну реалізації товару. Це, безперечно, і є та межа, за якою дані вимоги починають виконувати торговельно-політичні функції, як заходи нетарифного регулювання. Ці вимоги можуть бути різнобічними:

- обов'язкове маркування двома мовами (Канада, Фінляндія);
- регулювання стандартів розміру і розфасовки попередньо упакованих товарів (Канада);
- додаткові вимоги до упаковки фруктів, овочів, шоколаду та інших товарів (Австрія).

У більшості країн на етикетці, передусім для харчових товарів, має бути нанесена повна інформація про масу, фірму, адресу виробника, склад, консерванти і тощо.

Державні закупки – прихований метод торговельної політики, який вимагає від державних органів та підприємств придбати певні товари лише у національних фірм, незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожчі за імпорتنі. Застосування такої політики збільшує урядові витрати, що лягають тягарем на платників податків.

Питання для самоконтролю:

1. Що розуміють під нетарифним регулюванням?
2. Які інструменти нетарифного регулювання Ви знаєте?
3. У яких випадках доцільно використовувати нетарифне регулювання?
4. Які основні переваги застосування нетарифних методів?
5. Які завдання вирішуються на державному рівні з використанням кількісних обмежень?
6. У яких випадках доцільно застосовувати ліцензування експорту товарів?
7. У разі різкого погіршення стану платіжного балансу країни доцільно застосовувати ліцензування імпорту чи експорту?
8. Додаткові надходження до державного бюджету дає застосування імпорتنих тарифів чи імпорتنих квот?
9. Який спосіб розподілу ліцензій передбачає розподіл пропорційно обсягам поставок?

10. Яке основне завдання та причини використання експортних субсидій?

Тема 8. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

1. *Механізм валютного регулювання і валютного контролю в Україні.*
2. *Порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті.*

1. Механізм валютного регулювання і валютного контролю в Україні

Правовий режим валютних відносин в Україні можна визначити як *режим валютних обмежень*. Сутність такого режиму полягає в законодавчій або адміністративній забороні, лімітуванні або регламентуванні операцій з валютою або валютними цінностями. Введення валютних обмежень може диктуватися економічними або політичними причинами. Валютні обмеження полягають, наприклад, у дорученні Національному банку керувати валютними операціями, їх ліцензуванні, можливості блокування валютних рахунків, вимоги обов'язкового продажу 50% надходжень в іноземній валюті на валютному ринку України. Одним із важливих валютних обмежень є заборона обігу і використання іноземних валют як платіжного засобу.

Таким чином, законодавство України надає загальний дозвіл на ведення валютних операцій, але в суворо обмеженому порядку і при забороні здійснення певних дій. Згідно з цим вказаним загальним дозволом кожний конкретний суб'єкт має право бути власником валютних цінностей з усіма повноваженнями, що з цього випливають: володіння, користування і розпорядження валютними цінностями. Але при загальному дозволі є певні обмеження:

1. Регулювання переказів та платежів за кордон, вивезення капіталу, репатріації прибутків, золота, грошових знаків та цінних паперів.

2. Обмеження вільної купівлі та продажу іноземної валюти та зобов'язання продавати частину іноземної валюти в обмін на національну валюту.

3. Здійснення валютних операцій у центральних або спеціально уповноважених банках.

4. Контроль за створенням та ліквідацією авуарів резидентів у країні (авуари – це кошти, що належать резидентам або нерезидентам і зберігаються на рахунках в іноземних банках).

5. Контроль за створенням та ліквідацією авуарів нерезидентів – учасників валютних операцій в країні. 6. Контроль за інвестуванням нерезидентів в економіку України та резидентів в економіку інших країн.

7. Здійснення декларування, попереднього дозволу, контролю або заборони у здійсненні окремих видів валютних операцій.

Основним документом нормативно-правової бази, що регулює валютні операції учасників ЗЕД, є Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19 лютого 1993р. Цей Декрет установлює режим здійснення валютних операцій на території України, визначає загальні принципи валютного регулювання, повноваження державних органів і функції банків та інших кредитно-фінансових установ України в регулюванні валютних операцій, права й обов'язки суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства.

Валютне регулювання полягає у діяльності держави та уповноважених нею органів, спрямоване на регламентацію міжнародних розрахунків та порядок здійснення операцій з валютними цінностями. Тобто, валютне регулювання є сукупністю нормативних документів, установлених органами валютного регулювання у законодавчому чи адміністративному порядку, що спрямовані на регулювання потоків капіталу в країну та за її межі, а також валютних операцій, що здійснюються в межах держави, з метою підтримання стабільності курсу національної грошової одиниці, достатнього рівня валютних резервів і збалансованості міжнародних платежів.

Метою валютного регулювання є підтримка економічної стабільності й утворення надійного фундаменту для розвитку міжнародних економічних відносин шляхом впливу на валютний курс і на валютно-обмінні операції.

У економічній літературі визначають **два методи** валютного регулювання – *ринковий* і *державний*. Ці методи доповнюють один одного, однак співвідношення між ними постійно змінюється залежно від конкретної економічної ситуації.

Ринкове регулювання діє на основі закону вартості, закону попиту та пропозиції, базується на конкуренції й породжує стимули розвитку. При цьому також має місце і державне регулювання, що спрямоване на визначення негативних наслідків ринкового регулювання валютних відносин, оскільки валютні відносини відчутно впливають на внутрішній економічний розвиток.

Як правило, в умовах кризових ситуацій посилюється державне валютне регулювання (регламентація державою поведінки суб'єктів валютного ринку), тоді як ринковому відводиться другорядна роль.

Валютне регулювання буває *прямим* і *непрямим*.

Пряме валютне регулювання полягає в корекції поведінки суб'єктів ринку через застосування обмежуючих законодавчих актів і втручання органів виконавчої влади.

Непряме валютне регулювання – у використанні економічних, зокрема валютно-кредитних, методів впливу на поведінку економічних агентів ринку.

Напрямами валютного регулювання є:

- формування і оновлення законодавчої і нормативної бази зовнішніх валютно-фінансових відносин;
- формування механізму щоденного валютного контролю з метою забезпечення дотримання учасниками зовнішньоекономічної діяльності при виконанні валютних операцій валютного законодавства;
- здійснення оперативного впливу на функціонування валютного механізму (визначення режиму валютного курсу гривні по відношенню до іноземних валют, регулювання динаміки ринкового валютного курсу, вживання заходів, спрямованих на забезпечення достатнього рівня і найбільш ефективної структури офіційних золотовалютних резервів тощо).

Основним суб'єктом регулювання міжнародних валютних відносин на міждержавному рівні є Міжнародний валютний фонд (МВФ), який створений з метою: забезпечення співробітництва у розв'язанні міжнародних валютних проблем; сприяння стабілізації

валют; створення багатосторонньої системи платежів та розрахунків; досягнення рівноваги платіжних балансів країн-учасниць. МВФ виконує такі функції: відслідковує розвиток міжнародної валютної системи, забезпечує її ефективне функціонування, а також здійснює аналіз виконання кожною країною спільних зобов'язань.

Розрізняють дві основні **групи інструментів** валютного регулювання: *адміністративні та економічні*.

Адміністративні інструменти, як правило, це законодавче закріплені та обов'язкові для виконання норми й нормативи. Перевага цих методів полягає у тому, що вони вимагають менше матеріальних витрат, ніж економічні, при цьому ефект впливу відчувається сильніше та швидше. Однак зловживання адміністративними заходами регулювання валютного ринку часто веде до зруйнування механізмів ринкової саморегуляції, встановлення штучної рівноваги на ринку, фінансових криз та інфляції.

Економічні інструменти використовують ринкові закони та закономірності розвитку міжнародних взаємозв'язків. При застосуванні економічних інструментів валютного регулювання держава виступає одним із суб'єктів ринку. До економічних інструментів відносяться:

- валютна інтервенція;
- девальвація валюти;
- ревальвація валюти;
- корекція облікових ставок;
- валютні обмеження;
- встановлення режимів конвертованості валют;
- диверсифікація валютних резервів.

Валютна інтервенція є прямим втручанням центрального банку країни у функціонування валютного ринку шляхом купівлі-продажу іноземної валюти з метою впливу на курс національної грошової одиниці. Банк скуповує іноземну валюту, коли існує надлишкова пропозиція і валютний курс перебуває на достатньо низькому рівні, та продає її, коли пропозиція іноземної валюти недостатня і валютний курс високий. Таким чином відбувається урівноваження попиту та пропозиції на іноземну валюту та обмежуються рівні коливань курсу національної грошової одиниці.

Девальвація – це офіційне зниження курсу національної грошової одиниці відносно іноземних валют або міжнародних

розрахункових одиниць. Таке зниження використовується, з одного боку, для стимулювання споживчого попиту на внутрішньому ринку, а з другого – для підвищення конкурентоспроможності та покращання торговельних позицій країни на світовому ринку. За умов золотого стандарту, при законодавчому фіксуванні золотого вмісту валюти та пряму чи опосередкованому їх обміні на золото, девальвація виявлялася в зменшенні їхнього золотого вмісту та зростанні ціни на золото.

Ревальвація – офіційне підвищення курсу національної грошової одиниці відносно іноземних валют та міжнародних розрахункових одиниць. У цьому випадку метою є стримування попиту на внутрішньому ринку та стимулювання товарного імпорту і припливу інвестицій. В умовах золотого стандарту ревальвація виявлялася в збільшенні офіційного золотого вмісту грошової одиниці. з відмовою від золотого стандарту ревальвація стала виявлятися в підвищенні курсу національної грошової одиниці відносно іноземних чи міжнародних валют.

Дисконтна політика є традиційним інструментом центрального банку для регулювання валютного курсу та для збереження валютних резервів і здійснюється з метою впливу на міжнародний рух капіталу, динаміку внутрішніх кредитів, структуру грошової маси, рівень цін. Змінюючи розмір облікової ставки, центральний банк здійснює певний вплив на приплив чи відплив капіталів, а відтак і на валютний курс. Підвищення ставки сприяє підтриманню курсу, оскільки стимулює попит на валюту, а її зниження призводить до послаблення валюти.

Валютні обмеження – це методи прямого втручання в механізм формування обмінних курсів, системи нормативних правил, що регламентують права громадян та юридичних осіб щодо обміну валюти своєї країни на іноземну, здійснення різних операцій з валютними цінностями при міжнародних платежах; інвестуванні; ввезенні, вивезенні, переказуванні або пересиланні валютних цінностей у країну чи за її межі тощо.

Встановлення режимів конвертованості валют характеризує здатність до вільного обміну національної валюти на інші валюти. Застосовують режими повної та часткової конвертованості.

Важливим методом валютного регулювання є *управління офіційними валютними резервами*. Валютні резерви – це запаси

резервних активів, що перебувають на рахунках у центральному банку та в банках за кордоном і використовуються для сплати боргових зобов'язань, а також, у разі необхідності, для проведення валютних інтервенцій з метою регулювання курсу національної грошової одиниці.

Система валютного регулювання представляє собою діяльність державних органів у сфері обігу валюти, контролю за валютними операціями, впливу на валютний курс національної грошової одиниці, обмеження використання іноземної валюти.

Так, в Україні здійснення валютного регулювання та контролю покладено на такі державні органи (ст. 11, 13 Декрету):

– Національний банк України є головним органом системи валютного регулювання. Він безпосередньо реалізує валютну політику, здійснює зберігання та використання золотовалютного резерву, контролює дотримання ліміту зовнішнього боргу;

– Кабінет Міністрів України забезпечує виконання бюджетної політики в частині, що стосується руху валютних цінностей, бере участь у складанні та контролі за виконанням платіжного балансу країни;

– уповноважені банки здійснюють контроль за валютними операціями, що проводяться резидентами й нерезидентами через їхні банки;

– Державна податкова адміністрація України здійснює фінансовий контроль за валютними операціями;

– Міністерство зв'язку здійснює контроль за дотриманням правил поштових переказів за межі України;

– Державна митна служба України здійснює контроль за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України. У практиці валютного регулювання розрізняють економічні та адміністративні інструменти валютного регулювання.

Національна система валютного регулювання в Україні містить такі **елементи**:

- механізм встановлення валютного курсу;
- механізм конвертації валют;
- режим обміну національної валюти на іноземні;
- валютні інтервенції;
- режими валютних обмежень;

- міжнародні розрахунки;
- систему органів валютного регулювання.

Валютна політика являє собою певний симбіоз дій економічної та зовнішньоекономічної політики держави, які складаються з урядових дій щодо внутрішніх та зовнішніх валютних відносин. Ці дії мають справляти певний вплив на валюту, валютний курс, валютні операції, тобто на все, що так або інакше пов'язано з цим сектором економіки.

Головною **метою** валютної політики є досягнення стабільності валютних курсів для створення оптимальних умов зовнішньоекономічної діяльності і перш за все зовнішньої торгівлі, забезпечення стійкого економічного зростання, утримання інфляції, підтримання рівноваги зовнішньоекономічного обігу і платіжного балансу.

Довгострокова валютна політика передбачає заходи, спрямовані на забезпечення макроекономічної стабільності та створення умов довіри внутрішньої економіки й іноземного бізнесу до національної валюти, стимулювання розвитку експорту, повернення в країну заробленої іноземної валюти тощо.

Завданням короткострокової валютної політики є забезпечення стабільного функціонування національної валютної системи, сприяння збалансованості платіжного балансу, гармонізації інтересів експортерів та імпортерів, яка також передбачає:

- поточне регулювання системи валютних обмежень та системи економічних нормативів (зокрема, допуск нерезидентів на ринок державних цінних паперів (ОВДП);
- створення сприятливих умов для вкладів інвесторів (як національних, так і іноземних) у національну економіку;
- оперативне регулювання валютно-ринкової кон'юнктури за допомогою валютних інтервенцій для зменшення спекулятивного тиску на валютний ринок;
- удосконалення правової та організаційної структури валютного ринку;
- здійснення жорсткого контролю за капітальними операціями резидентів та нерезидентів на валютному ринку України;
- удосконалення контролю за експортно-імпортними операціями через налагодження тіснішої взаємодії всіх органів валютного контролю;

- удосконалення міждержавних розрахунків та опрацювання можливостей різноманітних форм інтеграції (зокрема створення платіжних та валютних союзів);
- проведення курсової політики, яка базується на цільових показниках грошово-кредитної сфери;
- удосконалення механізму курсоутворення відповідно до структурних змін в економіці.

Основними складовими валютної політики є:

- валютне регулювання;
- міжнародне валютне співробітництво;
- валютний контроль.

Одним із елементів валютної політики є *міжнародне валютне співробітництво* України та участь у міжнародних фінансових організаціях. Значна роль у формуванні довгострокової валютної політики належить міжнародним валютно-фінансовим установам, таким як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР).

Особливе місце у системі заходів державного регулювання належить *валютному контролю*, основною метою якого є дотримання валютного законодавства при проведенні операцій в рамках зовнішньоекономічної діяльності, за порушення якого передбачається відповідальність головним чином у вигляді штрафів і позбавлення ліцензій. Сутність валютного контролю полягає в забезпеченні дотримання валютного законодавства, а основне завдання – у недопущенні незаконного відпливу капіталу з держави за кордон. Об'єктом валютного контролю є валютні операції за участі резидентів і нерезидентів.

Основний орган валютного контролю – *Національний банк*. Агенти валютного контролю – податкові та митні органи, а також інші організації, які відповідно до законодавства здійснюють функції валютного контролю.

Основними *задачами* валютного контролю є:

- контроль за надходженням виручки за експортовані товари;
- контроль за проведенням обов'язкового продажу валютної виручки експортерами;

- контроль за надходженням товарів в Україні за імпортними операціями;
- контроль за надходженням товарів за бартерними контрактами.

Тобто, валютний контроль є комплексом адміністративних заходів, спрямованих на стримування вивезення і стимулювання повернення валютних коштів у країну.

2. Порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті

Залежно від виду зовнішньоекономічної операції (імпорт чи експорт) виникає потреба у купівлі або зобов'язання продажу іноземної валюти.

Торгівля іноземною валютою на території України резидентами і нерезидентами–юридичними особами здійснюється через уповноважені банки та інші фінансові установи, що одержали ліцензію на торгівлю іноземною валютою Національного банку України, виключно на міжбанківському валютному ринку України. Резиденти і нерезиденти – фізичні особи мають право продавати та купувати іноземну валюту уповноваженим банкам та іншим фінансовим установам, які одержали ліцензію Національного банку України.

Підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України при розрахунках з нерезидентами за торговельними операціями є такі документи:

- договір з нерезидентом, оформлений відповідно до законодавства України;
- вантажна митна декларація, якщо товар ввезено на територію України (вантажні митні декларації, за якими здійснюється митне оформлення тимчасово ввезених вантажів із зобов'язанням про їх зворотне вивезення, не є підставою для купівлі іноземної валюти);
- документи, передбачені при документарній формі розрахунків (акредитив, інкасо);
- довідка державної податкової адміністрації (інспекції), в якій резидент зареєстрований як платник податків, із зазначенням інформації про основний поточний рахунок резидента в гривнях і поточний рахунок в іноземній валюті, який визначений резидентом як

рахунок, з якого здійснюються всі перерахування з метою виконання зобов'язань резидента перед нерезидентом.

Резиденти, які купують іноземну валюту через уповноважені банки для забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентами, зобов'язані перерахувати такі суми протягом 5 робочих днів з моменту зарахування таких сум на валютні рахунки резидентів.

При здійсненні експортних операцій на валютний рахунок резидента надходить виручка в іноземній валюті.

Відповідно до Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності – з моменту підписання акту або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності.

Відповідно до «Правил здійснення за межі України та в Україні переказів фізичних осіб за поточними валютними неторговельними операціями та їх виплати в Україні» 29.12.2007р. №496 громадяни України та іноземці (крім підприємців) мають право через українські уповноважені банки переказувати особисті кошти в іноземній валюті за межі України в таких випадках:

а) на оплату витрат іноземним судовим, слідчим, нотаріальним та іншим повноважним органам (у тому числі сплата податків, зборів інших обов'язкових платежів), витрат іноземних адвокатів у разі порушення справ за кордоном, у яких позивачем або відповідачем є фізична особа;

б) на оплату витрат на лікування в медичних закладах іншої держави, а також на оплату витрат на транспортування хворих;

в) на оплату витрат на навчання і стажування в навчальних закладах іншої держави, витрат на проведення тестів, іспитів тощо;

г) на оплату участі в міжнародних симпозиумах, семінарах, конференціях, конгресах, виставках, ярмарках, культурних і спортивних заходах, а також інших міжнародних зустрічах, що відбуваються на територіях іноземних країн;

г) на оплату витрат на придбання літератури та передплатних видань, що видаються за кордоном;

д) на оплату зборів (мита) за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності, уключаючи оплату послуг, які надаються патентними відомствами інших країн, і послуг патентних повірених за кордоном;

е) на оплату витрат, пов'язаних зі смертю громадян за кордоном (транспортні витрати і витрати на поховання);

є) на оплату послуг за договорами (страховими полісами, свідоцтвами, сертифікатами) страхування життя, укладеними з нерезидентами, за наявності індивідуальної ліцензії Національного банку України (далі – Національний банк), отриманої в порядку, визначеному Національним банком;

ж) на оплату продукції, робіт, послуг, прав інтелектуальної власності, що набуваються в нерезидентів за кордоном для власного споживання;

з) на оплату вступних, членських внесків до міжнародних організацій;

и) платежі у зв'язку з прийняттям спадщини;

і) у разі виїзду за кордон на постійне місце проживання;

ї) з оплати праці, стипендій, пенсій, аліментів, державної допомоги, матеріальної допомоги, допомоги родичів, благодійної та гуманітарної допомоги, виплат і компенсацій, уключаючи виплати з відшкодування шкоди, заподіяної робітникам унаслідок каліцтва, професійного захворювання або іншого ушкодження здоров'я, що пов'язані з виконанням ними трудових обов'язків, жертвам політичних репресій, жертвам нацистських переслідувань, членам їх родин і спадкоємцям, відшкодування за страховими випадками, премій, призів, успадкованих коштів, коштів за договорами дарування, коштів, заощаджених на рахунках, і прибутків за ними;

й) з оплати авторських гонорарів, премій, призів та інших виплат за використання об'єктів права інтелектуальної власності фізичних осіб;

к) на підставі вироків, рішень, ухвал і постанов судових, слідчих та інших правоохоронних органів.

Питання для самоконтролю:

1. Що являє собою система регулювання валютних відносин?
2. У чому полягає сутність валютного регулювання?
3. Охарактеризуйте об'єкти валютного регулювання.
4. Які Ви знаєте інструменти валютного регулювання?
5. Які існують форми валютного регулювання?
6. Охарактеризуйте складові валютної політики.
7. Визначте порядок придбання і використання валюти в Україні.
8. Які функції виконують державні органи України встановлюючи порядок придбання і використання валюти?
9. Назвіть основні задачі валютного контролю
10. Що являє собою міжнародне валютне співробітництво?



Розділ III. Практичні аспекти реалізації зовнішньоторговельних операцій

Тема 9. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки

1. *Мотивація та етапи виходу підприємства на зовнішні ринки.*
2. *Характеристика форм виходу підприємств на зовнішні ринки.*

1. Мотивація та етапи виходу підприємства на зовнішні ринки

Мотиви виходу фірми на зовнішній ринок, як правило, розглядають на трьох рівнях: глобальному (сучасні тенденції міжнародних економічних відносин), національному (місце країни в міжнародному розподілі праці) і власне фірмовому.

Важливою особливістю сучасності є зростання

взаємозалежності економік різних країн, розвиток інтеграційних процесів, інтенсивний перехід цивілізованих країн від замкнутих національних господарств до економіки відкритого типу.

Вихід підприємства на зовнішній ринок, де панує жорстка міжнародна конкуренція, можливий лише за умови використання сучасних методів управління, насамперед маркетингу.

Основною метою, з якою підприємства виходять на зовнішні ринки, є максимізація прибутку за рахунок використання ефекту масштабу. Досягнення цієї мети не вичерпує всі елементи мотиваційного механізму, який складається із конкретних збуджувальних **мотивів**.

1. Обмеженість та відносно низькі можливості розширення внутрішнього ринку.

2. Рівень розвитку внутрішнього ринку, за якого вигідно розміщувати капітали за кордоном: насичення ринку товарами; посилення тиску конкурентів; зростання залежності від посередницької торгівлі; зростання зборів, що пов'язані із захистом довкілля; труднощі у дотриманні соціального законодавства.

3. Подолання залежності від внутрішнього ринку, сезонних коливань попиту та розсіювання ризиків шляхом завоювання закордонних ринків.

4. Скорочення витрат виробництва за рахунок кращого використання виробничих потужностей, зменшення податкових платежів, у тому числі шляхом виробництва продукції за кордоном.

5. Продовження життєвого циклу товару.

6. Використання державних програм сприяння, які діють у своїй країні чи за кордоном.

7. Підвищення ефективності збутової діяльності шляхом посилення ринкових позицій на основі створення відділень, філій, дочірніх підприємств, розширення мережі сервісних пунктів тощо.

8. Компенсація коливань валютного курсу шляхом організації паралельного виробництва і збуту у відповідних країнах.

9. Подолання тарифних та нетарифних бар'єрів шляхом організації закордонного виробництва.

10. Підвищення престижу підприємства на національному ринку як суб'єкта міжнародних економічних відносин.

Вихід підприємства на зовнішні ринки зазвичай є тривалим еволюційним процесом. Досвід показує, що систематичне, поступове

набуття досвіду в зовнішньоекономічній діяльності – найкращий, а в багатьох випадках і єдиний шлях до стабільного успіху.

Для отримання доступу на закордонні ринки підприємство повинне пройти декілька **етапів**, кожен з яких має свої особливості.

1. *Етап пробного експорту* характеризується односторонніми спробами підприємства продати закордонному покупцю стандартну вітчизняну продукцію.

2. *Етап екстенсивного експорту*. На цьому етапі відбувається охоплення незначної кількості ринків без їх сегментації. Експортний асортимент представлений традиційним для даного підприємства набором товарів.

3. *Етап інтенсивного експорту* – відбувається обмеження асортименту найбільш вигідною продукцією по кожному ринку з використанням всіх методів активного маркетингу.

4. *Етап експортного маркетингу* – продукція все більш пристосовується до вимог зовнішнього ринку. Підприємство розвиває двосторонні відносини із зовнішніми ринками, збираючи й обробляючи відповідну інформацію. Маркетингові комунікації набувають міжнародних ознак.

5. *Етап міжнародного маркетингу* – закордонні ринки починають грати домінуючу роль у формуванні маркетингової концепції даного підприємства.

6. *Етап глобального маркетингу* – підприємство більш не орієнтується на внутрішній ринок, а переймається задоволенням потреб, характерних для споживачів усього світу.

2. Характеристика форм виходу підприємств на зовнішні ринки

Проблема вибору способу виходу підприємства на зарубіжний ринок виникає при виробленні міжнародної маркетингової стратегії підприємства або при виникненні можливості (або необхідності) розвитку діяльності на якомусь зарубіжному ринку. Перше рішення є стратегічним, а друге – тактичним. В обох випадках на остаточне рішення про спосіб виходу на зовнішній ринок впливає сукупність внутрішніх та зовнішніх (щодо підприємства) **умов**:

1. Умови ринку – відкритий чи закритий, з передовою чи відсталою торговельною структурою, такий, що функціонує в умовах лібералізованої чи децентралізованої економіки.

2. Умови, пов'язані з товаром – фірмова продукція чи товар пересічної якості, з технічним обслуговуванням чи без нього, легко чи важко експортується.

3. Умови, пов'язані з діяльністю підприємства – обмежені чи розширені цілі, наявність досвіду дій в умовах міжнародного ринку чи його відсутність, добре розвинений чи недостатньо розвинений ресурсний потенціал (фінанси, кадровий склад, виробничі потужності тощо).

Вибір способу виходу на зовнішні ринки залежить від *мети* підприємства, масштабів діяльності, характеру товару й намірів контролювати продаж. Враховується також потенційний обсяг продажу, витрати й інвестиції на організацію руху товарів, наявність підготовленого персоналу (продавців) та інші умови.

В загальному вигляді вибір способу виходу на зовнішні ринки може здійснюватися за такими **критеріями**:

- форма руху капіталу;
- рівень витрат, пов'язаних із виходом на закордонний ринок;
- ступінь привабливості інвестування;
- контроль ринку;
- рівень ризику;
- можливість виходу з ринку.

Основні **способи виходу** на зовнішні ринки такі:

1. Експорт.
 - 1.1. Непрямий експорт.
 - 1.2. Прямий експорт.
2. Спільна підприємницька діяльність.
 - 2.1. Ліцензування.
 - 2.2. Виробництво за контрактом.
 - 2.3. Управління за контрактом.
 - 2.4. Підприємства спільного володіння.
3. Пряме інвестування.

Під **експортом** розуміється реалізація на закордонних ринках товарів та послуг, що виробляються чи виконуються у своїй країні. Переваги цього способу:

- потребує мінімальних змін у товарному асортименті підприємства, його структури;

- потребує мінімальних інвестиційних витрат та поточних грошових зобов'язань;

- забезпечує мінімальний ризик при вході на ринок та легкість виходу. Розрізняють прямий та непрямий експорт.

Прямий експорт передбачає, що виробник продає свої товари та послуги самостійно. Відомо декілька способів організації прямого експорту:

а) експортний відділ чи підрозділ, в обов'язки якого входить здійснення продажу за кордоном та організація збору необхідної інформації про ринок;

б) закордонний відділ продажу чи дочірня компанія, яка забезпечує ефект безпосередньої присутності на ринку та здійснення контролю за виконанням маркетингових програм; закордонний відділ продажу здійснює реалізацію та розподілення продукції, інколи на нього покладаються організації, зберігання та просування товарів, демонстраційного та обслуговуючого центру;

в) торгові представники, для пошуку закордонних клієнтів, тобто компанія використовує своїх торгових представників;

г) іноземні дистриб'ютори чи агенти. Для організації продажу продукції компанія звертається до закордонних дистриб'юторів чи агентів, які можуть бути наділені виключними чи обмеженими правами на представництво виробника в конкретній країні.

Непрямий експорт передбачає організацію:

- торгівлі через посередників (торговельні компанії та інші посередницькі фірми);

- торгівлі через організовані товарні ринки, тобто через міжнародні товарні біржі, тендери (торги), аукціони та виставки/ярмарки.

Непрямий експорт особливо необхідний в умовах, коли виробник не має достатньої інформації про зовнішній ринок або досвіду роботи на ньому, тому віддає перевагу зменшенню власного ризику, передаючи функцію збуту посередницькій фірмі.

Непрямий експорт має *дві переваги*: по-перше, його здійснення не потребує значних засобів, відсутня необхідність створення експортного відділу, який буде займатися продажем за кордоном чи встановлювати контакти з іноземними партнерами. По-друге, такий експорт менш ризикований, тому що посередники діють за своєю ініціативою, спираючись на знання кон'юнктури закордонних ринків, та пропонують виробнику додаткові послуги.

Наступною формою виходу підприємств на зовнішні ринки є *ліцензування – спільна підприємницька діяльність* (СПД) – базується на тому, що ліцензіар (продавець) передає ліцензіату (покупцеві) право на використання виробничого процесу, патенту, товарного знаку в обмін на гонорар або ліцензійний платіж.

Залежно від *характеру предмета і правової основи*, міжнародні операції по торгівлі науково-технічними знаннями поділяються на два **види**:

- 1) операції по торгівлі патентами і ліцензіями;
- 2) операції по торгівлі технічними послугами.

Предметом *ліцензії* може бути: будь-яка розробка конструктивного, технологічного характеру; склад матеріалу, суміші або сплаву; речовини; метод лікування; методи пошуку та розробки корисних копалин; методики розрахунків (включаючи засоби математичного забезпечення та комп'ютерні програми); відомості організаційного, фінансового, управлінського характеру тощо, як ті, що містять винаходи, так і ті, що їх не мають, а також товарні знаки, промислові зразки, авторські права. При цьому предмет ліцензії повинен мати патентну чистоту, тобто юридичну властивість предмета, яка означає, що він може використовуватися в певній країні без порушення діючих на її території охоронних документів виключного права – патентів, що належать третім особам. Ліцензіар одержує вихід на ринок з мінімальним ризиком, а ліцензіату не доводиться починати з нуля, тому що він відразу здобуває виробничий досвід, добре відомий товар або ім'я. Використання ліцензування при СПД має економічні, стратегічні і політичні мотиви. Економічні мотиви полягають у тому, що ліцензіар знижує ризик створення виробництва за кордоном з огляду на невеликий обсяг продажу, небезпеку удосконалення товару конкурентом, обмеженість ресурсів тощо. Великі підприємства з диверсифікованим виробництвом, переглядаючи асортимент, зосереджують зусилля на сильних сторонах своєї діяльності, що дають високий прибуток. Продаючи ліцензії, вони відмовляються від продукції і технології, що не становлять інтерес сьогодні. у цьому полягає стратегічний мотив ліцензійної угоди.

Головною перевагою ліцензійного виробництва є те, що крім ноу-хау закордон не вивозиться ніяких матеріальних цінностей. При цьому воно позбавляється необхідності проявлення власної активності. Саме тому цей напрямок популярний серед малих та середніх

підприємств. В останні роки найбільш розповсюдженою формою господарчої інтеграції крупного та малого виробництва, особливо в сфері послуг та торгівлі, стала система договірних відносин типу франчайзинг.

Франчайзинг – це така організація бізнесу, в якій компанія (франчайзер) передає певній людині чи компанії (франчайзі) право на продаж продукту або послуг під своїм товарним знаком.

Франчайзі зобов'язується продавати цей продукт чи послуги по задалегідь визначених законах і правилах ведення бізнесу, які встановлює франчайзер. В обмін на дотримання цих правил франчайзі одержує дозвіл використовувати ім'я франчайзера, його репутацію, продукт і послуги, маркетингові технології, експертизу, і механізми підтримки.

Іншим різновидом стратегії СПД є *виробництво за контрактом*, тобто укладання контракту з місцевими виробниками на випуск товару. Причини, що зумовлюють використання такого способу:

- дефіцит власних потужностей;
- наявність перешкод для експорту у відповідну країну;
- високі транспортні витрати;
- економія на факторах виробництва.

Загальна схема виробництва за контрактом на практиці має різні модифікації. Значного поширення набуло виробництво комплектуючих.

До різновидів виробництва за контрактом відносять переробку *давальницької сировини – толлінгові операції*. Цей спосіб виходу па зовнішній ринок також має недоліки. Застосовуючи його, підприємство менше контролює процес виробництва, що може мати наслідком втрату частини потенційних прибутків. Однак підрядне виробництво дає підприємству можливість розгорнути свою діяльність на зовнішньому ринку швидше, з меншим ризиком і з перспективою вступу в партнерство з місцевим виробником або купівлі його підприємства.

Однією з форм сумісного підприємництва – є *керування за контрактом* Management Contracting, вона знаходить широке використання в країнах що розвиваються, які мають капітал та персонал, але не мають необхідних ноу-хау та кваліфікованих робітників. Пропозиції відносно кооперації з участю закордонного

капіталу в цих країнах часто відхиляються через страх допустити безмірну іноземну присутність. Угода па проведення комплексу робіт в області менеджменту обмежено в часі, і наприкінці угоди закордонні спеціалісти будуть замінені на місцевих. Отже, використовуючи Management Contracting, фірма експортує не товар, а управлінські послуги. Частіше за все це здійснюється у формі консультацій для іноземних компаній.

Ще одним способом проникнення па зовнішній ринок є створення *підприємства спільного володіння*. Спільне володіння – форма спільного підприємництва, за якої об'єднуються зусилля зарубіжних та місцевих інвесторів з метою створення місцевого комерційного підприємства, котрим вони володіють та керують спільно. Цей вид підприємств створюється і управляється спільно з іноземними і місцевими інвесторами, як правило, приватними фірмами, але іноді державними підприємствами чи навіть урядовими органами. Спільні підприємства також можуть утворюватись у третій країні декількома іноземними компаніями. Метою цієї стратегії є проникнення компаній на нові ринки з меншими витратами і ризиком, ніж у разі застосування інших інвестиційних методів.

Головними **мотивами** використання спільних підприємств як стратегії входження до світового рийку є:

- зниження капітальних витрат та зниження ризику при створенні нових потужностей; придбання джерел сировини або нової виробничої бази;

- розширення діючих виробничих потужностей; реалізація переваг нижчої вартості чинників виробництва;

- можливість уникнення циклічності або сезонності при нестабільності виробництва; пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції; підвищення ефективності існуючого маркетингу;

- придбання нових каналів торгівлі; можливість проникнення на конкретний географічний рийок; вивчення потреб;

- набуття управлінського досвіду на нових рийках;

- пристосування до країни, що приймає.

Особливе місце серед способів виходу підприємства на зовнішній ринок належить *прямому інвестуванню* чи трансферту капіталу.

Основні **рис** цього способу:

- ✓ максимальні інвестиційні витрати та поточні грошові зобов'язання;
- ✓ максимальна відповідальність за результати діяльності;
- ✓ максимальний контроль за діяльністю;
- ✓ складна процедура виходу з рийку.

Інвестування може викопуватися підприємством самостійно або разом з господарчими суб'єктами країни, в яку ввозиться капітал. В останньому випадку мова йде про вищезгадане створення спільного підприємства. При самостійному вкладенні капіталу за кордоном фірма приймає підприємство під свою повну відповідальність. Цей спосіб виходу на зовнішній рийок передбачає інвестування капіталу в створення за кордоном власних складальних або виробничих підрозділів, забезпечуючи найбільш повне залучення підприємства до ЗЕД.

При створенні закордонної виробничої філії фірма може керуватися такими мотивами:

- вертикальна інтеграція, коли необхідний контроль над різними етапами проходження товару від стадії сировини до його розподілу. Товари і маркетинг досить складні і вимагають об'єднання ресурсів декількох країн;

- міждержавна раціоналізація виробництва, коли є істотні розходження у вартості робочої сили, капіталу, сировини. Виготовлення комплектуючих частин у країні-експортері, а складання здійснюється в іншій країні, де дешевша робоча сила;

- теорія життєвого циклу товару, коли він перебуває па різних стадіях життєвого циклу у різних країнах;

- державне стимулювання інвестицій, коли надаються певні пільги для іноземних інвесторів, що і мотивує їх до відкриття своїх філій або самостійних підприємств;

- політичні мотиви, коли інвестиції в економіку певної країни пов'язані з її політичними рішеннями щодо інших країн.

Одна з переваг такої стратегії полягає в тому, що підприємство може заощадити кошти за рахунок більш дешевої робочої сили або сировини, за рахунок пільг, наданих іноземними урядами закордонним інвесторам, за рахунок скорочення транспортних витрат тощо. Створюючи робочі місця в країні-партнері, підприємство забезпечує собі тим самим сприятливіший клімат у цій країні. Застосовуючи

стратегію прямого інвестування, підприємство налагоджує глибші відносини з державними органами, клієнтами, постачальниками і дистриб'юторами країни, на рийок якої воно виходить. Це дає можливість краще пристосовувати свої товари до місцевого маркетингового середовища.

Питання для самоконтролю:

1. Ви експортер, який вперше виходить на світовий ринок. у якій формі, на Вашу думку, краще організувати міжнародну діяльність і чому?
2. Проаналізуйте форми виходу підприємств на зовнішні ринки. Визначить, які фактори впливають на вибір кожної?
3. Визначить, у яких напрямках необхідно провести дослідження зовнішнього ринку перед початком організації міжнародної діяльності?
4. Порівняйте основні способи виходу підприємства на зовнішні ринки.
5. Чи виходити на міжнародний ринок взагалі? Які цілі ставити при цьому?
6. Які перспективи можуть відкритись перед підприємством і які ризики можуть виникнути?
7. Охарактеризуйте сутність толлінгової операції.
8. Що є предметом ліцензії?
9. Охарактеризуйте мотиви виходу фірми на зовнішній ринок.
10. Які переваги надає використання непрямого експорту?

Тема 10. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку

1. Сутність та критерії ефективності міжнародної посередницької діяльності.
2. Договори із зовнішньоторговими посередникам.
3. Показники і методи оцінювання ефективності посередницької діяльності в експортно-імпорتنих операціях.

1. Сутність та критерії ефективності міжнародної посередницької діяльності

Міжнародне посередництво – це доволі широке поняття, що включає значне коло послуг: перепродаж товару; підшукування закордонного контрагента; підготовка і укладання угоди; кредитування сторін; здійснення транспортно-експедиторських операцій; страхові операції; проведення рекламних заходів; здійснення технічного обслуговування; виконання митних формальностей тощо.

До посередницьких фірм належать фірми, які в юридичному і господарському відношенні не залежать від виробника чи споживача товару (сюди, звичайно, не входять філії чи дочірні товариства промислових компаній). Вони діють заради одержання прибутку, що утворюється або є різницею між цінами, за якими купуються і продаються товари, або є винагородою за послуги.

Як правило, посередники займаються лише комерційною діяльністю, хоча найбільші з них можуть і обробляти куплений товар.

Використання посередницьких фірм дає певні **переваги**:

1. Фірма-експортер у цьому випадку не вкладає значні фінансові ресурси в організацію збутової мережі на території країни-імпортера, оскільки посередницькі фірми мають свою власну матеріально-технічну базу (складські приміщення, демонстраційні зали, ремонтні майстерні, роздрібні магазини).

2. Експортер звільняється від багатьох турбот, пов'язаних з реалізацією товару (доставка, сортування, упакування, пристосування до вимог ринку).

3. Істотним є використання капіталу посередницьких фірм на основі короткострокового і середньострокового кредитування. Тут велике значення мають стійкі зв'язки посередницьких фірм із банками, страховими компаніями.

4. Ринки деяких товарів цілком монополізовані торговими посередниками і недоступні для прямих контактів зі споживачами.

Недоліком використання посередників є те, що експортер позбавлений безпосередніх контактів з ринками збуту і цілком залежить від сумлінності посередника.

Міжнародні посередницькі операції можна розподілити на кілька **видів**:

- з перепродажу;
- комісійні;
- агентські;
- брокерські;
- біржові;
- аукціонні;
- обмінні.

Операції з перепродажу здійснюються посередником від свого імені і за свій рахунок. Тут посередник виступає стороною договору як з експортером, так і з покупцем. Розрізняють два види операцій з перепродажу.

До першого виду належать операції, в яких посередник виступає щодо експортера як покупець. Він стає власником товару і може реалізувати його кому завгодно і за будь-якою ціною.

Другий вид операцій, коли експортер і посередник підписали договір про продаж товарів на визначеній території, у конкретний строк та передбачили інші деталі, установлені в договорі.

Посередництво полягає в просуванні товарів від експортера до споживача. При цьому посередник зобов'язаний дотримуватися визначених умов експортера.

Комісійні операції – це здійснення однією стороною, що має назву комісіонера, за дорученням іншої сторони, що має назву комітента, угоди від свого імені, але за рахунок комітента. Взаємовідносини регулюються договором. Комітент залишається до кінця власником товару, а комісіонер не купує товар (він залишається в руках експортера). Для третьої сторони (покупця) стороною договору є комісіонер, а комітента він може навіть і не знати. Комісіонер одержує винагороду або як відсоток, або як різницю між ціною комітента і продажною ціною.

Звичайно комісіонер не відповідає за кредитоспроможність третіх осіб. Проте іноді в комісійний договір включається умова про поруку комісіонера за виконання угоди покупцем, тобто гарантії комітента від несплати. Така умова називається делькредере. У договорі вказується при цьому ціна (максимальна чи мінімальна), а також строки передачі грошей комісіонером комітентові.

Якщо замовлення йде від імпортера комісіонеру (тобто навпаки) на купівлю в країні експортера товарів, то він називається *індентом*. Він може бути закритим, якщо імпортер точно вказує в замовленні, де

і що купити, чи відкритим, якщо індент надає комісіонеру право вибору покупця.

Різновидом комісійних угод є *консигнаційні угоди*. Це продаж товарів зі складу комісіонера, але товар належить консигнантові, тобто експортеру. Консигнаційна форма торгівлі використовується при слабкому освоєнні ринку чи при постачаннях нових товарів, чи товарів масового виробництва, у стійкому збуті яких експортер не впевнений.

Це зручна форма міжнародної торгівлі, що дає можливість ознайомитися з товаром і вибрати необхідне.

Агентські операції – це доручення однієї сторони, що має назву принципала, іншій стороні, що має назву агента, здійснити юридичні угоди за рахунок і від імені принципала (комісіонер діє від свого імені) на умовленій території. Незалежність агента виявляється в тому, що він не перебуває в трудових відносинах із принципалом і здійснює свою діяльність самостійно на підставі агентської угоди. Він є юридичною особою, зареєстрованою в торговому реєстрі. Агент лише сприяє угоді, але сам стороною не виступає, тобто контракт про купівлю не укладає.

Брокерські операції – це встановлення через посередника-брокера контактів між продавцем і покупцем (а також між страховиком і страхувальником, судновласником і фрахтувальником). Брокер не є стороною в договорі, а використовується лише для інформування двох сторін, що беруть на себе зобов'язання за угодою. На відміну від агента, він не перебуває в договірних відносинах зі сторонами, а діє на підставі окремих доручень. Брокер може виконувати такі додаткові функції: знайти покупця для продавця чи продавця для покупця. Він:

- здійснює контроль за виконанням контракту і пред'явленням рекламаций;

- іноді бере на себе делькредере;

- підбирає партії товару визначеного асортименту;

- збирає інформацію про стан ринку.

За свою роботу брокер одержує винагороду. Розмір цієї винагороди за товарні операції становить від 0,25 до 2-3%.

Брокер не має права представляти інтереси іншої сторони чи приймати від іншої сторони комісію, за винятком випадків, на які є згода клієнта. Іноді як посередники виступають два брокери – один за

дорученням продавця, інший – за домовленістю покупця. Брокери спеціалізуються з продажу, купівлі одного виду товару, біржового чи аукціонного.

Залежно від характеру здійснюваних операцій розрізняють такі види посередницьких фірм: торгові, комісійні, агентські, брокерські, фектори (фактори).

Торгові фірми найчастіше здійснюють операції за свій рахунок і від свого імені. Вони, як правило, підтримують тривалі відносини з постачальниками.

Види торгових фірм:

➤ *торгові будинки* – закупають товари у виробників чи купують за кордоном і продають своїм оптовикам або роздрібним торговцям;

➤ *експортні фірми* – закупають товар на внутрішньому ринку і перепродують за кордоном, іноді виконуючи й комісійні доручення. Вони бувають спеціалізовані, тобто по торгівлі одним товаром, і універсальні – по широкій номенклатурі товарів;

➤ *імпортні фірми* – закупають за свій рахунок за товари і продають їх на внутрішньому ринку. Вони звичайно мають великі склади з товарами і спеціалізуються на закупівлі одного сорту товарів, переважно сировинних чи продовольчих; здійснюють операції по сортуванню, упакуванню; мають великий досвід, що дає їм можливість конкурувати з іншими фірмами. Ці фірми купують товари або в експортерів, або на біржах і аукціонах. Нині значно поширені імпортні фірми по торгівлі машинами й устаткуванням. Це пояснюється тим, що вони беруть на себе технічне обслуговування і, як правило, мають широку мережу дилерів – дрібних торговців;

➤ *оптові фірми* – виступають посередниками між промисловими підприємствами і роздрібними торговими фірмами. Вони закупають за свій рахунок товари за кордоном великими партіями і реалізують окремим споживачам більш дрібними партіями, одержуючи прибуток за рахунок різниці в ціні. Провести грань між оптовою та імпоротною фірмою важко. Але оптова фірма закупає товари не тільки в експортера, а й товари вітчизняного виробника і просуває їх у власну роздрібну мережу;

➤ *роздрібні фірми* – самі здійснюють операції з імпорту й експорту, не звертаючись до послуг великих оптових фірм. Вони мають широку мережу своїх магазинів, філій;

➤ *дистриб'ютори* – це фірми в США, Англії та інших країнах, що здійснюють переважно імпорتنі операції і виступають як торговці за договором. Вони займаються продажем лише певного кола товарів;

➤ *стокісти* – фірми, що знаходяться в країні імпортера і здійснюють в основному консигнаційні операції.

Основні **види** комісійних фірм:

— *комісійні експортні фірми*. Відповідають за:

- 1) своєчасність постачання товарів;
- 2) транспортування;
- 3) документальне оформлення угоди;
- 4) страхування;
- 5) іноді гарантують технічне обслуговування.

Можуть виконувати й обов'язки типу індента. Існує різновид таких фірм за назвою конфірмаційні будинки, коли вони беруть на себе ризик за кредитами, які вони від імені виробника надають покупцю;

— *комісійні імпорتنі фірми* – виступають представниками покупців своєї країни. Вони розміщують замовлення за кордоном від свого імені, але за рахунок вітчизняних комітентів. Крім того, можуть надавати й інші послуги – досліджувати кон'юнктуру ринку стежити за відвантаженням товарів тощо.

Агентські фірми тривалий час зберігають тісний контакт із принципалом. Вони поділяються на експортних і закордонних агентів. Брокерські фірми одержали найбільший розвиток в Англії. Це великі компанії, фахівці цих фірм мають високу кваліфікацію, підтримують постійні зв'язки з великими банками, що дозволяє їм іноді фінансувати угоди (у заставу під товар). Вони подають кваліфіковану інформацію, випускаючи ряд бюлетнів.

Фектори (фактори) – торгові посередники, що виконують широке коло посередницьких обов'язків від імені експортера: здійснюють експорт продукції; фінансують експортні операції, платять аванс виробникові, видають кредити покупцю, страхують. Звичайно вони зустрічаються при торгівлі текстилем, шкірою, лісом.

Отже, в міжнародній торговій практиці опрацьовано досить чіткий механізм організації експортно-імпорتنих операцій, що здійснюються або безпосередньо фірмами-виробниками, або посередниками. Це дає можливість раціонально використовувати відповідні методи, професійно вести зовнішньоторговельну діяльність.

Ефективність міжнародних посередницьких операцій являє собою комплексне дослідження міжнародної посередницької діяльності підприємства з використанням відповідних джерел інформації, визначення та вивчення впливу факторів, причин і резервів, оцінювання роботи підприємства, узагальнення результатів оцінки та розроблення необхідних заходів.

Ефективно проведеними міжнародними посередницькими операціями вважаються такі, що забезпечують безперерійність роботи підприємств та своєчасність розрахунків за зобов'язаннями. Це досягається насамперед за умови правильного та своєчасного аналізу інформації про підприємства, що беруть або можуть взяти в них участь.

Предметом оцінювання ефективності міжнародних посередницьких операцій підприємства є результати виробничо-господарської діяльності, що складається під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, які отримали відображення через систему економічної інформації.

Господарські процеси, що діють на підприємстві, в основному складаються внаслідок впливу об'єктивних факторів. Постійно діючи на господарську, зокрема посередницьку діяльність, вони відображають, як правило, дію економічних законів.

Істотного значення в досягненні позитивних результатів набуває й вплив суб'єктивних факторів. Їх вплив на міжнародну посередницьку діяльність підприємства та її результати заслуговує на найпильнішу увагу.

Оцінювання ефективності міжнародних посередницьких операцій підприємства здійснюється на підставі аналізу системи економічної інформації. Ця система є сукупністю даних, що всебічно характеризують міжнародну посередницьку діяльність на різних рівнях. Інформаційна система дуже динамічна; вона включає в себе сукупність вхідних даних, результати їх проміжного оброблення, вихідні дані і кінцеві результати. Раціонально організований та відповідним чином регульований інформаційний потік є надійною базою для оцінювання ефективності міжнародних посередницьких операцій підприємства і, як наслідок, прийняття найбільш оптимального управлінського рішення.

Таким чином, метою оцінювання ефективності міжнародної посередницької діяльності підприємства є встановлення можливості

підприємства продовжувати цю діяльність, забезпечити подальший динамічний розвиток підприємства, прибутковість його діяльності та ефективність прийняття відповідних рішень.

Вибираючи посередника, експортери пред'являють насамперед ті самі вимоги, що й при виборі контрагента в цілому: солідність фірми, її ділова репутація, досвід минулих угод з фірмою. Проте до названих принципів додаються й інші, що визначаються специфікою посередницької угоди. Такого роду угоди укладаються, як правило, на кілька років, тому невдалий вибір фірми-посередника може негативно вплинути не тільки на одну угоду, а й на хід усіх операцій з певним товаром на ринку будь-якої країни. У зв'язку з цим при виборі посередницьких фірм експортери дотримуються великої обачності і укладають угоди лише з тими фірмами, що відповідають усім необхідним вимогам.

Існує значна кількість видів посередницьких фірм. Тому експортеру доводиться також вирішувати, якій з них віддати перевагу в тому чи іншому випадку.

Зараз торгові посередники виконують багато **функцій**, тому:

1. Експортеру краще вибирати своїм посередником спеціалізовану фірму, яка має досвід роботи з певним товаром. Як свідчить досвід, обсяг продаж через спеціалізованого посередника буває вищий тоді, коли угода укладається з фірмою, що реалізує масовий товар.

2. Необхідно довідатись, чи не є обрана фірма одночасно посередником конкуруючої компанії, оскільки в подібній ситуації інтереси експортера можуть бути значно защемлені.

3. Вибираючи торгового посередника, до функцій якого належить і здійснення технічного обслуговування, доцільно звернути увагу на ступінь оснащеності матеріально-технічної бази компанії, на її інженерно-технічний рівень та кваліфікацію працюючого персоналу.

4. З огляду на високу значимість вибору посередника, варто особисто відвідати і на місці ознайомитися з фірмою, не довіряючи лише одержаним відомостям.

5. Доцільно спочатку укласти пробні, короткострокові угоди про посередництво, щоб краще довідатись про можливості й ділову відповідальність компанії.

6. У ряді випадків доцільніше працювати на певному ринку не з одним агентом-посередником, а з кількома. Це дає можливість краще

використовувати конкуренцію між посередниками, виявляти найбільш здатних і сумлінних з них, а потім уже орієнтуватися на роботу з ними. Важливе значення для успішної діяльності торгового агента має правильний вибір фірми-принципала, тим більше це важливо нині, коли багато вітчизняних фірм прагне вийти на закордонний ринок. Тому при виборі вітчизняних фірм на роль принципала закордонній агентській фірмі, як правило, слід дотримуватися таких **вимог**:

- представляти інтереси тільки фірм-виробників і виключати посередників і торгові фірми, тому що це знижує ефективність діяльності агента;

- надавати перевагу фірмам, що спеціалізуються в сфері передової техніки і технології;

- враховувати специфіку країни походження принципала, маючи на увазі насамперед її ринковий потенціал, а також оцінювати ступінь ризику під час вибору контрагента з цієї країни.

Після попереднього відбору фірми за її основними характеристиками доцільно провести аналіз фінансово-економічного стану потенційного принципала, щоб виявити такі **показники**:

- розмір активів та їх динаміку за останні 5-10 років. У маркетингу вважають, що успішно діюче підприємство має забезпечувати зростання продаж своїх товарів за 10 років не менше, ніж у 3 рази;

- прибуток та сукупні активи після сплати всіх відсотків і податків повинен бути не менший ніж 2,5%;

- відношення акціонерного капіталу до загальної суми активів повинне бути не менше ніж 15%;

- кількість працюючих на підприємстві фірми: іноді вигідніше займатися представництвом тільки малих і середніх фірм, що мають ряд переваг для агентів.

Ці критерії варто знати підприємству, що бажає співпрацювати із зовнішнім посередником, щоб реально оцінювати свої шанси на залучення ефективного посередника.

Посередники здійснюють операції на ринках засобів виробництва, сировини, нерухомості, товарів, послуг, цінних паперів, інтелектуальної власності. Відповідно і об'єкти посередницької діяльності відповідають виду ринку та його особливостям. Інакше кажучи, об'єктами посередницьких операцій виступають продукція

промислового призначення, товари широкого вжитку, послуги, цінні папери тощо.

Суб'єктами торговельно-посередницької діяльності є фізичні та юридичні особи: торговці за договором, торгові агенти, комісійні фірми, консигнаційні склади, лізингові компанії, аукціонні центри, біржі та ін. Суб'єкти посередницької діяльності поділяються на незалежні, частково залежні та залежні. Залежність настає в силу територіального цінового та інших обмежень посередника з боку замовника.

На практиці їх значно більше, причому коло посередницьких операцій розширюється. Одночасно зростає й кількість посередників – оптових і дрібнооптових фірм, консигнаційних складів брокерських контор, дистриб'юторів, дилерів. Уже тепер вони контролюють значні території і сегменти внутрішнього ринку України.

З огляду на посилення позицій торгових посередників, товаровиробники, експортери, великі споживачі продукції все більше віддають їм перевагу в забезпеченні процесу купівлі-продажу. Але розвиток торговельно-посередницької діяльності пов'язаний зі значними труднощами і складними проблемами.

Торговельно-посередницька діяльність – явище досить поширене на міжнародних і внутрішніх ринках. У таких країнах, як Великобританія, США, Японія, Німеччина, Швеція на частку посередників припадає близько половини обороту товарів та послуг. В Україні торговельно-посередницька діяльність розвивається досить суперечливо: з одного боку – лібералізація торгівлі, розширення зовнішньоекономічних зв'язків, роздрібненість і віддаленість постачальників і покупців, ускладнення комерційних операцій об'єктивно потребують прискореного формування інституту торгових посередників як елемента інфраструктури товарного ринку; з іншого – не розробленість нормативної бази, низький професійний рівень посередників, загальне недовір'я – усе це стримує процес формування посередницьких структур, заганяє їх діяльність у «тінь».

У зв'язку з цим особливої актуальності набувають сутність посередництва в умовах національної економіки, форми проявлення, а також механізму регулювання торговельно-посередницької діяльності.

Сутність торгового посередництва у нас, нажалі, трактується вузько і не зовсім правильно. Це поняття зводиться до здійснення угод суб'єктами від імені і за рахунок третьої особи. Насправді ж його

потрібно розглядати як підприємницьку діяльність юридичних або фізичних осіб щодо забезпечення комерційних операцій або як стадію обороту товарів та послуг. При цьому посередники здійснюють угоди як від імені і за рахунок замовника, так і від свого імені.

Торговельно-посередницька діяльність має ряд **особливостей**: представляючи виробників, експортерів, покупців, посередники здійснюють за їхнім дорученням і юридичні, і фактичні дії; посередники не тільки здійснюють угоди, а часто й фінансують їх, надають послуги, беруть на себе ризик; посередники здійснюють угоди і представляють інтереси замовника; угоди здійснюються на довірчій основі.

Таким чином, торговельне посередництво виступає особливим видом підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг. Умови міжнародної посередницької діяльності в країні регламентуються актами національного господарського права, іншими загальними та спеціальними законами, а також адміністративними джерелами. Але головним правовим інструментом міжнародного посередництва є контракт, який за своєю природою та функціональними наслідками може бути договором доручення або договором комісії.

Торговельне посередництво – обов'язковий елемент ринку. Фірми використовують посередників для найбільш кваліфікованого забезпечення зручності придбання продукції за факторами часу, місця, форми і власності; зниження витрат на реалізацію продукції або здійснення операцій з матеріально-технічного забезпечення виробництва; зниження рівня запасів готової продукції або необхідних матеріально-технічних ресурсів; зменшення кількості постачально-збутових операцій; кращого контактування зі споживачами або постачальниками – банками, транспортними, складськими, експедиторськими, страховими фірмами, іншими суб'єктами сфери товарного обігу; досягнення високої оперативності реакції на зміни ринкової кон'юнктури; підвищення конкурентоспроможності товарів; забезпечення доступу до первинної ринкової інформації.

Розглядаючи торговельно-посередницьку діяльність у широкому розумінні, важливо визначити її зміст, види операцій, об'єкти і суб'єкти торговельного посередництва.

2. Договори із зовнішньоторговими посередникам

Відносини відповідно до угод з посередниками можуть регламентуватися як іноземним, так і національним законодавством. В Україні немає спеціального торгового кодексу, який регулював би зовнішньоекономічні зв'язки. Відносини між підприємствами і комісіонерами, а також підприємствами й агентами визначаються Цивільним кодексом України.

В міжнародній практиці використовуються декілька **видів** договорів про посередництво, зокрема:

- договір про надання права на продаж;
- договір комісії;
- договір консигнації;
- агентський договір.

Незалежно від виду посередника тексти договорів мають деяку схожість. Будь-який договір починається з визначення сторін. Визначається характер взаємовідносин між сторонами: право власності на товар і право посередника продавати продукцію від свого імені. Визначається також об'єм прав, які надасть посередникам експортер. Ці права можуть бути невинятковими, винятковими, переважаючими.

У всіх договорах про посередництво визначаються номенклатура товарів; територія, на якій працюють посередники: діяльність сторін по рекламуванню товарів; організації технічного обслуговування, особливості та хід збуту товарів, строк дії договору та ін. Разом з тим зміст договору з різними видами посередництва має свою специфіку.

Договір про надання права на продаж. Назва цього договору ще повністю не склалася. В США, Англії, Німеччині цей договір називається договором про надання права на продаж або договором на виняткове розповсюдження товарів; у Франції, Бельгії, Швейцарії – його визначають як договір про комерційну концесію.

Даний вид договору діє на практиці, але в законодавстві лише небагатьох країн, а саме США, Бельгії та ін., існують норми, що регулюють відносини сторін за даним контрактом.

В договорі про надання права на продаж закріплюються правила відносин між постачальником товарів і посередником, який придбав його у свою власність і потім від свого імені реалізує цей товар на ринку. Одночасно в договорі встановлюються права й обов'язки сторін, пов'язані з перепродажем товару посередником своїм клієнтам.

Обов'язковою умовою договору являється надання посереднику виняткового права продажу на певний товар на визначеній в договорі території.

Як правило, в договорі міститься умова «про неконкуренцію», яка зобов'язує торгового посередника не купляти в інших експортерів аналогічні товари для продажу. Щоб стимулювати закупки посередником товарів, в договір вноситься обмовка про мінімальний обіг. Посередник бере на себе обов'язки повідомляти контрагенту інформацію про ринковий попит на товари, приймати участь в їх рекламі, надавати покупцю сервісні послуги, здійснювати післяпродажне обслуговування і т.д. За своїм змістом договір про надання права на продаж визначає організаційні й комерційні відносини контрагентів. Для них характерні тривалі строки дії.

Договір комісії. Сторонами даного договору являються комісіонер і комітент. Під договором комісії розуміють договір, згідно якого комісіонер зобов'язується за дорученням комітента за винагороду укласти угоду від свого імені, але за рахунок комітента.

При проведенні зовнішньоторгових комісійних операцій відносини між посередником і комітентом України регламентуються Цивільним кодексом України (розділ «Комісія»).

В сучасній комерційній практиці договір комісії одержав широке розповсюдження при проведенні угод купівлі-продажу товарів, фрахтуванні суден, страхуванні вантажів і при виконанні, різного роду банківських операцій з цінними паперами. Дана форма договору використовується як у внутрішній, так і в зовнішній торгівлі.

В договорі комісії вказується назва і асортимент товару, територія реалізації, право власності на товари, умови ціни і платежу, порядок виплати винагороди. Ряд зобов'язань посередника, обумовлених в контракті, пов'язані зі збереженням товару комітента.

Особливе значення надається вказівкам комітента відносно ціни реалізації товару. В договорі комісії можуть бути передбачені й інші права й обов'язки сторін відносно поставки і реалізації товару. Обов'язковою умовою договору являється подання комісіонерам звіту про виконання доручень. Уклавши угоду з третьою особою, посередник повинен без затримки повідомити про це комітента. Розмір і порядок винагороди визначається в договорі комісії за узгодженням сторін.

Договір консигнації. Даний договір являється різновидністю договору комісії. Сторонами договору консигнації являються консигнант і консигнатор. За договором консигнації консигнант дає доручення консигнатору на продаж, товару зі складу за кордоном на протязі певного періоду (терміну консигнації) за винагороду.

Консигнатор одержує право на продаж товару тільки на обумовленій території. В контракті обумовлюється територія, визначається максимальна кількість товарів, яку консигнатор може тримати у себе на складі. Асортимент товарів строго конкретизований, наприклад, вказані марки і типи виробів. Номенклатура і якість товару вказується або в самому контракті, або в специфікації, приложеній до нього. Строки консигнації можуть бути різні, але, як правило, вони коливаються між 6 і 24 місяцями, а для машин і обладнання складають 12 місяців. Термін дії договору консигнації зазвичай більше періоду консигнації, в більшості угод він складає від року до п'яти років. Особливе значення в договорі мають вказівки консигнанта по відношенню до цін. В договорі можуть встановлюватися мінімальні продажні ціни, нище яких консигнатор не може продавати товар без попередньої письмової згоди консигнанта.

В контракті визначається порядок розрахунку за поставлені на консигнацію товари: валюта і строки платежу і т.д.

В договорі визначаються обов'язки сторін в зв'язку з організацією консигнаційного складу. В обов'язки консигнатора можуть входити:

- підготовка приміщення для консигнаційного складу;
- наймання персоналу;
- забезпечення повного збереження якості товарів в період його знаходження на консигнаційному складі;
- страхування товарів, що знаходяться на консигнаційному складі;
- здійснення реклами, показ товарів в демонстраційних залах;
- післяпродажне технічне обслуговування.

Основний обов'язок консигнанта – поставка товарів на консигнаційний склад до вказаного строку і в обумовленому асортименті.

Обов'язковою умовою контракту являється визначення виду, розміру і порядку виплати консигнатору винагороди. Вона може бути у вигляді визначеного відсотку від вартості проданих товарів чи у

вигляді різниці між визначеною комітентом ціною і тою, більш вигідною ціною, за якою консигнатор здійснює угоду. Розмір винагороди за договором консигнації визначається угодою сторін.

Агентський договір. Сторонами агентського договору виступають принципал і торговий агент. Під агентським договором розуміють договір про здійснення агентом дій за дорученням і за рахунок принципала. Агентські операції в Україні регламентуються Цивільним кодексом України (розділ «Доручення»).

В агентському договорі визначається характер взаємовідносин між принципалом і агентом, договірна територія, на якій агенту надається право вести операції.

Так само, як і в договорі про надання права на продаж, в агентському договорі вказується об'єм прав, які надає агенту принципал. Ці права можуть бути простими, винятковими і винятковими із застереженнями.

При простому праві принципал зберігає за собою право вести переговори з покупцями на території агента без його участі. При винятковому праві (монопольному) в договорі обумовлюється, що товари принципала не будуть надходити на територію агента. При винятковому праві з застереженням, в агентський договір вноситься позатериторіальне застереження, згідно якому агенту надається право продавати товари принципала поза виділеною для агента територією.

Відносини між сторонами агентського договору складаються таким чином. Агент бере на себе широке коло обов'язків як по відношенню до організації збуту, так і захисту інтересів принципала. Обов'язки визначаються шляхом внесення в агентський договір спеціальних застережень: про неконкурентність, про мінімальний обіг, делькредере, а також відносно здійснення реклами, післяпродажного обслуговування, про надання інформації і звітності принципалу.

Агент повинен періодично інформувати принципала про свою діяльність, про стан кон'юнктури ринку, валютні і митні правила, правила регулювання імпорту в своїй країні, про конкурентів, про ціни і т.п. строки й періодичність надання інформації та звітності визначаються конкретними умовами договору.

В обов'язки принципала входить надання агенту матеріалів, необхідних для здійснення його діяльності.

В агентському договорі передбачається розмір, термін і спосіб виплати винагороди. Термін виплати винагороди, як правило,

ставиться в залежність від часу платежу третьою особою, з якою агент уклав угоду. Агент має право на винагороду також від угод, не виконаних через вину принципала. Право на винагороду, як правило, втрачається із закінченням дії агентського договору. В агентському договорі, як і в будь-якому іншому контракті про посередницьку діяльність, встановлюються строк його дії і порядок дочасного припинення дії.

3. Показники і методи оцінювання ефективності посередницької діяльності в експортно-імпорتنих операціях

Поняття *«ефективність міжнародної посередницької діяльності»* формалізуємо далі у вигляді системи показників, які можна вважати конкретизованим відображенням економічних категорій, що дають змогу охарактеризувати розвиток виробництва в натуральному і вартісному, кількісному і якісному аспектах. Основними показниками, що характеризують ефективність міжнародної посередницької діяльності підприємства, є показники фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності, рентабельності та ділової активності.

Ефективність міжнародних посередницьких операцій підприємства відображується у його фінансовій стійкості. Фінансова стійкість господарюючого суб'єкта – це такий стан його грошових ресурсів, що забезпечує розвиток підприємства переважно за рахунок власних коштів при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності за мінімального рівня підприємницького ризику.

Аналіз фінансової стійкості на певну дату (кінець кварталу, року) дає можливість установити, наскільки раціонально підприємство управляє власними і позичковими фінансовими ресурсами протягом періоду для здійснення господарської діяльності, наскільки воно є залежним від кредиторів та інвесторів, які його фінансові можливості на перспективу.

На практиці застосовуються два **етапи** аналізу фінансової стійкості підприємства:

- 1) аналіз відносних показників фінансової стійкості;
- 2) аналіз абсолютних показників фінансової стійкості.

Отже, на першому етапі аналізу фінансової стійкості підприємства розраховуються відносні показники. Вони

характеризують міру залежності підприємства від зовнішніх інвесторів та кредиторів. Інформаційною базою для їх розрахунку є статті активу і пасиву балансу підприємства. Аналіз здійснюється шляхом розрахунку і порівняння звітних показників з оптимальними або рекомендованими значеннями цих показників, а також вивчення динаміки їхньої зміни за певний період дослідження діяльності підприємства.

Для оцінювання фінансової стійкості підприємства найчастіше застосовують такі коефіцієнти: фінансової незалежності; концентрації позичкового капіталу; фінансової залежності; співвідношення позичкового і власного капіталу; фінансової стійкості; забезпеченості власними оборотними коштами; маневреності власних коштів; структури позичкового капіталу; фінансового лівериджу.

Під час проведення міжнародної посередницької діяльності на підприємстві постійно поповнюються запаси товарно-матеріальних цінностей. З цією метою використовуються як власні оборотні кошти, так і позикові ресурси. Вивчаючи надлишок чи нестачу коштів для формування запасів, встановлюють абсолютні показники фінансової стійкості.

Для детального відображення різних видів джерел (власних коштів, довгострокових і короткострокових фінансових ресурсів) при формуванні запасів використовують систему показників, які розраховуються за даними агрегованого балансу підприємства.

У процесі аналізу ефективності міжнародних посередницьких операцій підприємства користуються такими важливими показниками, як *платоспроможність* та *ліквідність*, аналіз яких дає змогу дійти об'єктивних висновків і розробити конкретні заходи щодо їх поліпшення.

У загальному розумінні термін «ліквідність» означає здатність підприємства швидко і з мінімальним рівнем фінансових втрат перетворити свої активи (майно) на кошти. Таким чином, ліквідність можна розглядати з двох сторін: як час, необхідний для перетворення активів на грошову форму; як вірогідність продажу активів і отримання певної ринкової ціни.

Платоспроможність характеризує спроможність підприємства своєчасно і повністю виконати свої платіжні зобов'язання перед внутрішніми і зовнішніми партнерами, які впливають із кредитних та інших операцій грошового характеру, що мають певні терміни сплати.

Тобто платоспроможність означає наявність у підприємства коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за своїми платіжними зобов'язаннями, які потребують негайного погашення.

Таким чином, основними **ознаками** платоспроможності є:

а) наявність у достатньому обсязі коштів на розрахунковому рахунку;

б) відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Розрахунок і оцінювання коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності дає можливість установити забезпеченість поточних зобов'язань найбільш ліквідними фінансовими ресурсами.

Для оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємства використовують насамперед три фінансові коефіцієнти, які є найважливішими характеристиками міри ліквідності та платоспроможності підприємства.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує міру готовності підприємства погасити короткострокові зобов'язання високоліквідними грошовими коштами та поточними фінансовими вкладеннями, тобто здатність погасити заборгованість негайно.

За *коефіцієнтом швидкої ліквідності* визначають, яка частка всіх поточних зобов'язань має бути погашена не тільки за рахунок грошових коштів та поточних фінансових інвестицій, а й за рахунок очікуваних надходжень за відвантаженою продукцією, виконані роботи, надані послуги та іншої дебіторської заборгованості підприємства. Цей коефіцієнт відображає здатність підприємства розрахуватися з короткостроковою заборгованістю досить швидко (в найближчий час).

Коефіцієнт поточної ліквідності дає загальну оцінку ліквідності підприємства, визначає, наскільки обсяг усіх поточних зобов'язань за кредитами та розрахунками можна погасити за рахунок усіх мобілізованих поточних активів, точніше – скільки гривень поточних активів припадає на одну гривню всієї поточної заборгованості. Цей коефіцієнт відображає здатність підприємства розрахуватися з короткостроковою заборгованістю в найближчій перспективі. Якщо поточні активи перевищують за величиною всі поточні зобов'язання, то підприємство може бути охарактеризоване як таке, успішно функціонує (принаймні, теоретично).

Розглянуті три коефіцієнти є основними для оцінювання ліквідності і платоспроможності. Проте відомі й інші показники, за

якими теж можна проаналізувати ліквідність та платоспроможність підприємства.

Коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних цінностей (коефіцієнт ліквідності при мобілізації ресурсів, участі матеріальних запасів у покритті всіх поточних зобов'язань) показує, яку частину всіх поточних зобов'язань може погасити підприємство, реалізувавши товарно-матеріальні цінності.

Коефіцієнт власної платоспроможності характеризує частку чистого оборотного капіталу в усіх поточних зобов'язаннях, тобто здатність підприємства відшкодувати за рахунок чистих оборотних активів його короткострокові зобов'язання.

Частка власних оборотних коштів у покритті запасів характеризує вартість запасів, яка покривається власними оборотними коштами.

Наступною групою показників, що використовуються для аналізу ефективності міжнародних посередницьких операцій, є показники *рентабельності* та *ділової активності*.

Коефіцієнти рентабельності (прибутковості) є окремим випадком показників ефективності, коли в якості показника ефекту в чисельнику дроби береться прибуток, а в знаменнику – величина ресурсів або витрат.

Залежно від того, з чим порівнюється обраний показник прибутку, виділяють дві **групи** коефіцієнтів рентабельності:

- а) рентабельність активів (майна), інвестицій, власного капіталу;
- б) рентабельність реалізації.

До показників *групи «а»* належать такі коефіцієнти рентабельності:

➤ **коефіцієнт рентабельності активів (майна) підприємства**, що характеризує величину прибутковості всього потенціалу, яким володіє підприємство, тобто результативність вкладання коштів у капітал підприємства та раціональність використання їх діючим менеджментом;

➤ **коефіцієнт рентабельності інвестицій (інвестованого капіталу)** – характеризує ефективність віддачі тільки частини всього капіталу – довгострокових інвестицій та капіталізованого прибутку підприємства;

➤ **коефіцієнт рентабельності власного капіталу** –

характеризує величину одержаного прибутку з кожної гривні ресурсів, вкладених власниками підприємства;

➤ **коефіцієнт рентабельності основних засобів** – характеризує величину одержаного прибутку на одиницю вартості основних засобів.

Наступною групою («б») коефіцієнтів рентабельності є показники оцінки рентабельності продажів. У даному випадку на підставі показників прибутку і виручки від реалізації розраховують коефіцієнти рентабельності за всією продукцією (товарами, роботами, послугами) в цілому і за окремими її видами. У першому випадку зіставляють прибуток від реалізації та виручку від реалізації в цілому, у другому – прибуток від реалізації та виручку від реалізації продукції (товарів) конкретного виду/групи (якщо така градація може бути зроблена в рамках внутрішнього аналізу).

До показників групи «б» належать такі коефіцієнти рентабельності:

➤ **коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)** – (рентабельності основної діяльності) – характеризує розмір прибутку від реалізації продукції, що припадає на одну гривню витрат на виробництво та реалізацію продукції;

➤ **коефіцієнт рентабельності реалізації продукції (рентабельності продажу)** – характеризує, скільки прибутку/збитку від звичайної діяльності припадає на одну гривню виручки від реалізації продукції.

Для визначення ефективності міжнародних посередницьких операцій підприємства проводиться розрахунок *показників ділової активності*.

Будь-яке підприємство має три види основних ресурсів: матеріальні, трудові і фінансові. У даному випадку під матеріальними ресурсами розуміють матеріально-технічну базу підприємства, причому для аналізу інтерес являє насамперед величина фінансових вкладень у ці активи. Тому основним оціночним показником є показник **фондовіддачі**. Цей коефіцієнт має очевидну економічну інтерпретацію, показуючи, скільки гривень виручки від реалізації припадає на одну гривню вкладень в основні засоби. За інших рівних умов зростання показника в динаміці розглядається як сприятлива тенденція.

Ефективність використання фінансових ресурсів для господарської діяльності розглядається в рамках управління поточними активами. Зокрема, тут розраховуються оборотність поточних активів, запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості, власного капіталу, середній строк обороту дебіторської і кредиторської заборгованості та інші показники.

Коефіцієнт оборотності поточних активів характеризує кількість оборотів поточних активів.

Середній строк обороту поточних активів є показником, що свідчить про період, за який поточні активи підприємства здійснюють один оборот.

Середній строк обороту запасів є показником, що свідчить про період, за який запаси підприємства здійснюють один оборот.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості характеризує кількість оборотів дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості характеризує кількість оборотів кредиторської заборгованості.

Середній строк обороту дебіторської заборгованості є показником, що свідчить про період, за який дебіторська заборгованість підприємства здійснює один оборот.

Середній строк обороту кредиторської заборгованості є показником, що свідчить про період, за який кредиторська заборгованість підприємства здійснює один оборот.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу характеризує кількість оборотів власного капіталу.

Прискорення оборотності вкладень у поточні активи, а також зменшення середнього строку обороту характеризує якість управління поточними активами і раціональність поточної фінансової політики менеджменту.

Узагальнюючим показником оцінювання ефективності використання ресурсів підприємства є **коефіцієнт оборотності активів (ресурсовідачі)**. Цей показник характеризує обсяг реалізованої продукції, що припадає на гривню ресурсів, вкладених у діяльність підприємства, тобто чим вищий обсяг реалізованої продукції, тим ефективнішим було використання активів. Отже, його зростання в динаміці розглядається як сприятлива тенденція.

Безпосереднє визначення ефективності міжнародної посередницької діяльності полягає в розрахунку показників економічної ефективності експорту та імпорту.

Так, **показник економічного ефекту експорту** розраховують за такою формулою:

$$EE_{EKC} = B_{B\Phi} + B_B - B_{EKC}, \quad (10.1)$$

де EE_{EKC} – показник економічного ефекту експорту, грн;

$B_{B\Phi}$ – гривневий еквівалент відрахувань у валютний фонд підприємства, що розраховується перерахуванням валютної виручки в гривні за курсом на дату надходження валюти, грн;

B_B – гривнева виручка від обов'язкового продажу валюти (якщо це передбачено) грн;

B_{EKC} – повні витрати підприємства на експорт, грн.

Показники економічної ефективності експорту (E_{EKC1} , E_{EKC2} , E_{EKC3}) враховують різні складові:

$$E_{EKC1} = (B_{B\Phi} + B_B) / B_{EKC}, \quad (10.2)$$

$$E_{EKC2} = O_{EKC} / C_{EKC}, \quad (10.3)$$

де O_{EKC} – обсяг експорту у внутрішніх середньорічних цінах, грн;

C_{EKC} – виробнича собівартість експортних товарів грн.

$$E_{EKC3} = [(B_{B\Phi} + B_B - B_{EKC}) / (B_{B\Phi} + B_B) \times 100\%] \times (B_{B\Phi} + B_B) / K_{EKC}, \quad (10.4)$$

де E_{EKC3} – показник економічної ефективності експорту, %;

K_{EKC} – середньорічна вартість основних виробничих і оборотних фондів, які використовуються при виробництві експортної продукції, грн.

Показники EE_{EKC} , E_{EKC1} , E_{EKC2} і E_{EKC3} доцільно розраховувати при укладанні кожної експортної угоди, щоб вибрати найбільш оптимальну за критерієм максимуму EE_{EKC1} за умови $E_{EKC1} > E_{EKC2}$, а також під час аналізу міжнародної посередницької діяльності

підприємства за минулий період і при плануванні міжнародної посередницької діяльності на майбутній період.

За показниками, розрахованими за формулами, можна дійти наступних висновків про економічну ефективність експорту.

Якщо показник $E_{ЕКC1} > 1$, а $E_{ЕКC1} > E_{ЕКC2}$, то експорт відповідних товарів для підприємства економічно вигідний, і варто шукати шляхи збільшення експорту даних товарів з урахуванням най більш вигідних напрямів експорту. Показник $E_{ЕКC3}$ свідчить про рівень ефективності відповідних товарів, перша частина формули (9.4) показує, який відсоток від результатів експорту підприємства становить доход від експорту, а друга частина цієї формули визначає, скільки разів за розглянутий період зміг обернутися авансований на експорт капітал. Отже, чим більші обидві частини формули і, відповідно, величина $E_{ЕКC3}$, тим вигідніший експорт відповідних товарів.

Розраховуються також показники економічної ефективності імпорту. При цьому їх поділяють на дві групи: *показники ефективності імпорту товарів виробничого призначення (ТВП) і показники ефективності товарів народного споживання (ТНС)*. Для їхнього розрахунку потрібно буде визначити повну ціну споживання імпортованих ТВП за формулами:

$$ЦС = Ц_{П} + E_{В} \quad (10.5)$$

$$E_{В} = B_{М} + B_{ЕН} = B_{РЕМ} + B_{ЗАП} + Ц_{П} \quad (10.6)$$

де $ЦС$ – повна ціна споживання імпортованого ТВП грн;

$Ц_{П}$ – покупна ціна імпортованого ТВП грн;

$E_{В}$ – експлуатаційні витрати при використанні ТВП грн;

$B_{М}$ – вартість сировини і матеріалів на одиницю випуску на ТВП продукції грн;

$B_{ЕН}$ – вартість палива й енергії на одиницю випуску на ТВП продукції грн;

$B_{РЕМ}$ – вартість ремонту ТВП грн;

$B_{ЗАП}$ – вартість запчастин для ТВП грн.

Далі розраховують показники ($E_{ІМП1}$ та $E_{ІМП2}$) економічної ефективності імпорту ТВП:

$$E_{\text{ІМП1}} = 3П / Ц_{\text{П}}, \quad (10.7)$$

$$E_{\text{ІМП2}} = O_{\text{П}} / B_{\text{ІМП}}^{\text{ТВП}}, \quad (10.8)$$

де $3П$ – заробітна плата робітників, що обслуговують ТВП грн.

$O_{\text{П}}$ – обсяг продукції, що випускається на даному ТВП у внутрішніх середньорічних цінах грн;

$B_{\text{ІМП}}^{\text{ТВП}}$ – витрати на імпорту даного ТВП, грн.

За показниками, розрахованими за формулами (10.7) і (10.8), можна дійти таких **висновків**.

1. Чим більше показник $E_{\text{ІМП1}}$ наближається до 1, тим ефективніший імпорту відповідних товарів. На основі цього показника підприємство може вибрати найкращий товар з урахуванням не тільки його ціни, а й майбутніх експлуатаційних витрат.

2. Показник $E_{\text{ІМП2}}$ повинен бути більшим ніж 1. Він показує кількість продукції, що випускається на даному імпортованому ТВП, на гривню витрат з його придбання для підприємства. При вивченні його динаміки за ряд років можна зробити висновок про ефективність використання цього ТВП.

3. Прямий економічний ефект імпорту ТНС може бути виражений формулою:

$$EE_{\text{ІМП}} = Ц_{\text{P}} - B_{\text{ІМП}}^{\text{ТНС}} \quad (10.9)$$

де $Ц_{\text{P}}$ – ціна реалізації імпортованих ТНС на внутрішньому ринку грн;

$B_{\text{ІМП}}^{\text{ТНС}}$ – витрати на імпорту ТНС, грн.

Величина $EE_{\text{ІМП}}$ характеризує прибуток від реалізації імпортованих ТНС, вона може використовуватися під час купівлі ТНС, у процесі планування й аналізу міжнародної посередницької діяльності. Крім оцінювання ефективності експорту й імпорту підприємства, за цією методикою можна визначити набуту спрямованість імпортованої політики підприємства – технічну чи соціальну. Методику можна застосовувати як під час аналізу міжнародної посередницької діяльності підприємства за визначений період, так і в разі економічного

обґрунтування окремих пропозицій з продажу і купівлі товарів, при плануванні міжнародної посередницької діяльності на майбутній період, для вибору найбільш ефективних варіантів розвитку міжнародної посередницької діяльності підприємства. Основні принципи методики можна використовувати під час розрахунків ефективності інших форм (крім експорту й імпорту) міжнародної посередницької діяльності підприємства.

Отже, використання системи коефіцієнтів та показників дає змогу проводити всебічний аналіз міжнародної посередницької діяльності підприємства і виявляти причини зниження її ефективності, оперативніше знаходити оптимальні рішення, реалізація яких поліпшить діяльність підприємства.

Оцінювання ефективності міжнародної посередницької діяльності підприємства є дослідженням, яке дає можливість вивчити особливості роботи підприємства, його фінансову стійкість і платоспроможність, ефективність діяльності й економічний потенціал. При цьому виявляються причини відхилень від нормативів і планів, розкриваються невикористані резерви. На основі їхнього вивчення в процесі оцінювання розробляються заходи щодо усунення причин недоліків у роботі, вибору напрямів фінансових вкладень, виявленню шляхів стабілізації положення і розвитку підприємства в майбутньому. Крім того, таке оцінювання має не обмежене значення для існуючих і потенційних партнерів як гарантія взаємовигідних відносин.

Виходячи з мети і завдань, міжнародна посередницька діяльність підприємства оцінюється за допомогою певних методів. **Методи оцінювання** – це сукупність конкретних способів та прийомів для дослідження системи показників.

Сутність нормативного методу оцінювання полягає в тому, що показники, отримані розрахунками, порівнюються із заздалегідь установленими нормативами. При цьому відхилення від нормативу дає можливість судити про рівень ефективності міжнародних посередницьких операцій підприємства. Нормативний метод є найпростішим.

Розрахунково-аналітичний метод припускає на підставі аналізу досягнутої величини фінансового показника, взятого за базу, та індексу зміни в розглянутому періоді, оцінити ефективність міжнародних посередницьких операцій підприємства. Цей метод широко застосовується в тих випадках, коли відсутні нормативи, а взаємозв'язок

між показниками може бути встановлений не прямим шляхом, а на основі аналізу їх динаміки та зв'язків. В основі цього методу лежить експертне оцінювання.

Балансовий метод застосовується для відображення двох груп взаємозалежних та врівноважених показників розміщення коштів та їхніх джерел, виявлення правильності та доцільності використання коштів, а також для контролю за правильним визначенням впливу факторів на відхилення в досліджуваних явищах.

Сальдовий метод використовується в тих випадках, коли відомо, як впливають на досліджуваний показник усі фактори, крім одного, прямих розрахунок впливу якого ускладнений. Використовувати цей прийом можна тільки за умови, коли обумовлювальний фактор або група факторів чітко виявлені. При цьому вплив фактору визначається як різниця між усією сумою відхилення й обчисленою величиною впливу інших факторів.

Сутність економіко-математичного моделювання під час оцінювання ефективності міжнародних посередницьких операцій підприємства полягає в тому, що воно дає можливість знайти кількісний вираз взаємозв'язків між фінансовими показниками і факторами, що їх визначають. Такий зв'язок втілюється в економіко-математичну модель. Модель є точним математичним описом економічного процесу, тобто описом факторів, що характеризують закономірності й величину зміни розглянутого економічного явища за допомогою математичних формул.

Щоб вивчити відхилення досліджуваних показників і факторів, що мають сукупний вплив на ці відхилення, потреба застосувати певну методику для роздільного визначення впливу кожного із взаємодіючих факторів. Для цього зазвичай застосовують логічний прийом – елімінування, що дозволяє з ряду факторів і виділити лише один, вплив якого визначається. Елімінування застосовується при оцінюванні міжнародних посередницьких операцій підприємства у вигляді конкретних прийомів: ланцюгових підстановок і різниць. Крім того, існують ще такі прийоми, як порівняння й групування.

Прийом ланцюгових підстановок здійснюється порівнянням фактичних показників з базисними; при цьому чисельне розходження між ними береться за величину впливу відповідного фактору на рівень сукупного фінансового показника. Сутність прийому полягає в тому, що, послідовно замінюючи кожний звітний показник базисним, усі інші показники розглядаються як незмінні. Кількість ланцюгових

підстановок залежить від кількості факторів, які впливають на сукупний фінансовий показник.

Приєм різниць є різновидом прийому ланцюгових підстановок. Він ґрунтується на визначенні абсолютних або відносних різниць за досліджуваними факторами і сукупним фінансовим показником. При цьому, визначаючи вплив кількісного фактору, різницю за відповідним показником множать на базисне значення якісного показника. Щоб визначити вплив якісного фактору, різницю за відповідним показником множать на фактичне значення кількісного показника.

Приєм порівняння ґрунтується на зіставленні фінансових показників звітної періоду з їхніми базисними значеннями та з показниками попереднього періоду. Для того щоб на підставі результатів порівняння зробити правильні висновки, необхідно забезпечити порівнянність порівнюваних показників, тобто їхню однорідність. Порівнянність показників пов'язана з порівнянністю термінів. Аналітичне групування дає можливість у процесі аналізу виявити взаємозв'язок різних економічних явищ і показників, визначити вплив найбільш істотних факторів і знайти ті чи інші закономірності й тенденції в розвитку фінансових процесів. При цьому інформаційний матеріал поєднується в аналітичні таблиці.

Господарські процеси та їх результати відображаються в системі економічної інформації. Економічна інформація надто неоднорідна: схема взаємозв'язків окремих її видів відзначається складністю, до того ж чітко виявляється тенденція до їхнього подальшого ускладнення. Так, поряд із систематичним зростанням обсягу інформації відчувається її дефіцит для прийняття управлінських рішень. В той же час зростання потоку інформації приводить до надмірності даних. Тому з усієї сукупності даних треба вибрати такі, які, з одного боку, були б необхідні і в мінімальній кількості, а з іншого боку – цілком описували всі сторони діяльності підприємства, тобто були достатніми. Таку сукупність дає бухгалтерський облік, що відбиває в грошовому виразі процеси виробництва, розподілу та обігу матеріальних благ. Відбиваючи всі істотні зміни в структурі господарських коштів та їхніх джерел, бухгалтерський облік в той дає в скомпонованому вигляді всю інформацію, необхідну для оцінювання ефективності міжнародних посередницьких операцій підприємства, що відображується в бухгалтерському балансі.

Питання для самоконтролю:

1. Що розуміється під торгово-посередницькими операціями?
2. Чим зумовлюється доцільність використання посередників в зовнішньоекономічній діяльності?
3. Які види посередницьких операцій вам відомі? Дайте коротку характеристику кожного з них.
4. В чому особливості операцій по перепродажу товарів?
5. Які переваги консигнаційного договору?
6. Що являє собою виняткове, невиняткове і переважаюче (монопольне) право продажу?
7. Які умови обговорюються в агентському договорі відносно винагороди агенту?
8. Дайте порівняльну характеристику договорів із зовнішньоторговими посередниками, відзначте їх специфіку.
9. Охарактеризуйте недоліки використання торговельних посередників у зовнішній торгівлі.
10. Які методи оцінювання міжнародних посередницьких операцій Вам відомі?

Тема 11. Компенсаційна торгівля у сфері зовнішньоекономічної діяльності

1. *Причини існування та сутність компенсаційної торгівлі.*
2. *Види міжнародних компенсаційних операцій.*

1. Причини існування та сутність компенсаційної торгівлі

Компенсаційні угоди передбачають, що експортер товару дає згоду на те, що імпортер повністю або частково оплачує його поставки товарами, а угода на закупівлю та угода на продаж поєднані в одному контракті.

Найстарішою формою компенсаційних угод є бартер, під яким розуміється обмін певної кількості одного товару на інший у вигляді натурального обміну без застосування механізму валютно-фінансових розрахунків. Використовуючи бартер, як й інші форми товарообмінних

операцій, сторони прагнуть до пом'якшення проблеми валютного фінансування імпорту, спрощення порядку розрахунків, розширення можливостей виходу на зарубіжні ринки, отримання високотехнологічного обладнання в обмін на товари (переважно сировинні), збільшення реалізації товарів, яка укладена на звичайних комерційних умовах.

Основу компенсаційних операцій складають операції зустрічної торгівлі і експортно-імпортні операції в рамках виробничого кооперування і науково-технічного співробітництва. Тому, щоб зрозуміти суть і особливості компенсаційних операцій, необхідно спочатку розглянути суть і особливості зустрічної торгівлі.

Як свідчить світова практика, зустрічна торгівля, тобто пов'язування продажу з купівлею і навпаки, не обмежується лише сферою міжнародної торгівлі. Вона використовується і в угодах внутрішньої торгівлі, особливо в період значного дефіциту фінансових коштів на ринку або коли загострюється проблема неплатежів.

Зустрічна торгівля достатньо новий спосіб ЗЕД, в основі якого лежить підписання зустрічних угод, що взаємопов'язують експортні й імпортні операції. Обов'язковою умовою зустрічних угод являється зобов'язання експортера прийняти у вигляді виплати своєї поставки (па повну вартість чи її частину) певні товари покупця або організувати їх придбання в третій країні.

Головним чинником, стимулюючим збільшення угод зустрічної торгівлі, є особливості сучасної світової фінансово-платіжної ситуації, яка характеризується структурною нестачею іноземної валюти в цілому ряді країн. Але необхідно враховувати й інші **чинники**. Це, передусім:

1. Завищення курсу місцевої валюти, через що штучно завищені імпортні ціни мають компенсуватися високими експортними цінами.

2. Необхідність приховування реальних експортних цін за умов обмеження міжнародної конкуренції картельними угодами. Як приклад можна навести експорт нафти на бартерній основі фірмами деяких країн-членів ОПЕК, які зобов'язані при комерційному продажу дотримуватися спільного в рамках даної організації рівня цін.

3. Можливість використання зустрічної торгівлі як засобу сприяння маркетингу, тобто активному просуванню нераціональних товарів на світовий ринок. Це має значення для фірм тих країн, які

вважають, що маркетингова діяльність коштує занадто дорого або є занадто складною.

4. Для недостатньо платоспроможних країн погашення заборгованості з імпорту товарами вважається менш ризикованим, ніж погашення готівковими коштами.

5. Завдяки кращій керованості зустрічна торгівля, як правило, полегшує країнам середнє та довготермінове планування. Крім цього, зустрічна торгівля ґрунтується на чинниках, які мають більш локальний характер, тобто пов'язані зі специфікою конкретних товарів, країн і регіонів, що визначає динаміку і сферу операцій зустрічної торгівлі.

2. Види міжнародних компенсаційних операцій

Згідно з термінологією, яка використовується експертами ООН, усі види зустрічних угод об'єднуються поняттям «міжнародні компенсаційні угоди», згідно з якими підприємства (фірми) різних країн домовляються про те, що конкретні дії (поставка товарів, падання послуг або технології) однієї із сторін будуть компенсуватись чітко зазначеним у відповідних договірних документах способом та у визначених у них розмірах іншими конкретними діями (поставкою товарів, наданням послуг, технології) іншої сторони.

Сьогодні час третина міжнародних комерційних угод має зустрічний, взаємозв'язаний характер поставок товарів.

Існують різні **види** зустрічних угод, але причини їх використання однакові:

- нестача або обмеженість валюти для здійснення прямих закупівель товарів чи послуг;
- необхідність здійснення гарантованих поставок;
- вихід на нові або труднодоступні ринки;
- спрощення фінансових взаєморозрахунків;
- необхідність подолання кризових явищ в економіці (неплатежі, часткова або повна не конвертованість національної валюти, падіння обсягу виробництва, зниження конкурентоспроможності товарів).

Експерти ООН виділяють три основних **різновиди** міжнародних зустрічних операцій:

- бартерні операції;

- торгові компенсаційні операції;
- промислові компенсаційні операції.

Під *промисловою компенсаційною операцією* розуміється операція, в якій одна сторона здійснює поставку (часто погоджуючи також необхідне фінансування) другій стороні товарів, послуг і/або технології, яка використовується останньою для створення нових виробничих потужностей. у торговій компенсаційній операції, як правило, відсутні подібні взаємовідносини між взаємними конкретними діями обох сторін.

Фахівці Організації економічної співпраці і розвитку (ОЕСР) поділяють всі міжнародні зустрічні операції на дві **категорії**:

- ✓ торгова компенсація;
- ✓ промислова компенсація.

Під *торговою компенсацією* розуміється одна операція на невелику або помірну суму, включаючи обмін надто різнорідними товарами, які звичайно органічно не пов'язані між собою.

Під *промисловою компенсацією* розуміються такі операції, які охоплюють продаж пов'язаних між собою товарів на більш велику суму, звичайно відповідну вартості комплектного промислового обладнання або готових підприємств.

Вітчизняні науковці вважають, що для виконання класифікації міжнародних зустрічних операцій потрібно виходити з організаційно-правової основи таких операцій і принципу компенсації.

При такому підході виділяється три **види** міжнародних зустрічних операцій :

- ✓ товарообмінні і компенсаційні операції на безвалютній основі;
- ✓ компенсаційні операції на комерційній основі;
- ✓ компенсаційні операції на основі угод про виробничу співпрацю.

Ці три основних види операцій відрізняються великою різноманітністю з точки зору їх цілей і характеру, термінів виконання, механізму розрахунків, порядку здійснення.

Регулююча роль зустрічної торгівлі проявляється в тому, що підписані двосторонні і багатосторонні міжурядові угоди, а також угоди про економічне і виробниче співробітництво на компенсаційній основі дають можливість раніше на декілька років наперед визначити:

- види і об'єм товарів, що взаємно постачаються;

- загальну суму і порядок розрахунків;
- характер та вартість супроводжуваних чи окремо наданих технічних послуг, науково-технічних знань і досвіду.

Разом з цим розвивається і специфіка міжнародних зустрічних операцій, що відображає умови та процеси, що відбуваються в різних країнах.

Важливою **особливістю** зустрічної торгівлі є її гнучкість, яка дозволяє контрагентам пристосовуватися до умов, що постійно міняються на світовому ринку, дає можливість окремим країнам цілеспрямовано диверсифікувати свій експорт, виходити на нетрадиційні ринки, трудно доступні, створює умови для економії валюти, прискорює процес зовнішньоторгового обміну товарами й послугами.

Міжнародна практика свідчить про те, що зустрічна торгівля стає все більш привабливою формою торгівлі й організації комерційних операцій у міжнародній сфері. І це важливо враховувати вітчизняним підприємцям, які здійснюють експортно-імпорتنі операції.

Як свідчить світова статистика, на долю операцій натурального обміну припадає біля 5% міжнародної зустрічної торгівлі, операцій, які передбачають участь продавців в реалізації товарів, запропонованих покупцем – біля 10% і операцій в рамках промислового співробітництва від 55% до 60%.

Операції натурального обміну найчастіше ототожнюються з бартерними угодами.

Бартерні угоди – це операції по обміну узгодженої кількості одного товару на інший без використання грошових форм розрахунків. В такій угоді встановлюється кількість товарів, що взаємно постачатимуться, чи сума, па яку сторони зобов'язуються доставити товари. При визначенні вартості товарів взаємного постачання оцінювання робиться па основі світових ціп з урахуванням витрат на товарообіг.

Мега бартерних угод:

- 1) пом'якшення проблеми інвалютного фінансування імпорту;
- 2) спрощення розрахунків;
- 3) розширення можливостей просування на ринок країни-контрагента;

4) додаткова можливість отримання імпортного обладнання в обмін на товар, реалізація якого ускладнена у звичайних комерційних умовах.

Бартерні угоди мають такі **особливості**:

- ✓ разовий характер угоди й участь в ній, як правило, двох сторін;
- ✓ оформлення угоди одним контрактом;
- ✓ визначення в контракті кількості та якості товарів взаємного постачання, інколи без запису в договорі їх грошової оцінки;
- ✓ здійснення угоди повністю на основі зустрічних зобов'язань без використання грошових переказів;
- ✓ одночасне виконання зустрічних поставок.

Недоліки бартеру:

1. Обов'язковий збіг потреб партнерів. Продавець, зацікавлений у бартері, змушений шукати покупця, який має той товар, якого потребує продавець.

2. Складність в укладенні бартерних угод порівняно із звичайними комерційними контрактами. Бартер найчастіше пов'язаний з проведенням складних цінових переговорів та з узгодженням кількості зустрічних товарів. При бартерних угодах частіше виникають труднощі в керуванні якістю товарів. У звичайних комерційних контрактах передбачається узгоджена якість предмета угоди. Оскільки бартер передбачає двосторонній обмін, контроль узгодженої якості товарів ускладнюються.

3. Односторонність вигоди в бартерній угоді. У тих випадках, коли контракт укладається під натиском одного із партнерів, в іншій стороні часто виникають труднощі у використанні чи реалізації отриманого зустрічного товару.

4. Великі витрати часу, пов'язані з виконанням угоди. Бартерні угоди потребують тривалішого періоду переговорів, оскільки багато з фірм не знають специфіки товарів, якими обмінюються. З другого боку, в бартері винагорода, яка виплачується посередникам, децю вища, ніж у звичайних комерційних угодах, і складає в практиці західних фірм 1,5-3,0% (супроти 2,0%) вартості контракту.

При здійсненні операцій цього виду гроші використовуються і як міра вартості, і як засіб платежу. Розрахунок між партнерами здійснюється в грошовій формі за цінами, які можуть змінюватись зі зміною ринкової ситуації. У процесі здійснення угоди платежі за

первісним експортом повністю або частково покриваються платежами за зустрічними поставками.

До операцій, що передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем, належать:

- комерційна компенсація;
- зустрічні закупівлі;
- авансові закупівлі;
- угоди типу «світч»;
- угоди типу «офсет»;
- рамкові угоди;
- угоди позитивної зустрічної торгівлі;
- угоди щодо зворотного експорту;
- програми пов'язування імпорту та експорту;
- обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті

товарів країни-імпортера.

У здійсненні операцій цього виду використовуються гроші як міра вартості і як засіб платежу. Розрахунок між партнерами здійснюється в грошовій формі за цінами, які можуть змінюватися зі зміною ринкової ситуації. Продавець самостійно реалізує товари для отримання виручки за свої поставки.

Комерційна компенсація передбачає взаємну поставку товарів за рівну вартість. При такій операції кожний партнер водночас виступає в ролі продавця і покупця і висвітлює рахунок за свої поставки в грошовій формі. Умови початкової і зустрічних поставок визначаються в одному контракті. В ньому ж може бути передбачено взаємне задоволення інтересів партнерів у будь-якій формі, наприклад, часткова оплата початкової поставки чи інше.

До **особливостей** виконання компенсаційних операцій можна віднести таке:

- експортер погоджується отримати оплату за поставлений товар частково або повністю у вигляді зустрічних поставок товару імпортера.

- на відміну від бартерних операцій кожний партнер виставляв рахунок за свої поставки у грошовій формі;

- у деяких операціях експортер може передавати свої зобов'язання із зустрічного імпорту третій стороні;

- експортер отримує свою виручку за поставлені ним товари після реалізації товарів зустрічної поставки;

- в окремих випадках можна передбачити частковий негайний платіж імпортера по отриманню ним товару експортера;

- операції не обмежуються тільки взаємними поставками товарів, а передбачають взаємне задоволення інтересів контрагентів у будь-якій іншій формі (наприклад, суму неконвертованого сальдо направити на рекламу продукції чи інше, про що домовляється партнери);

- можливість переключення партнерами своїх зобов'язань на третю сторону шляхом укладання з нею угоди типу «світч»;

- обмін декількома видами товарів з кожного боку, наприклад, партнери готують списки товарів, які вони бажають продати і списки товарів, які вони хотіли б купити.

Зустрічні закупівлі є найпоширенішою формою зустрічної торгівлі, за якої фірма, що приймає товар, розраховується поставками товарів безвідносно до імпортованої продукції, технології чи обладнання.

До **особливостей** виконання зустрічних закупок можна віднести таке:

– платежі по первісних та зустрічних закупках здійснюються залежно один від одного.

– зустрічні закупки оформляються у вигляді двох або трьох зв'язаних контрактів, наприклад, контракт купівлі-продажу(охоплює усі умови експортної угоди, включаючи умови платежу), базовий контракт(додаток до контракту купівлі-продажу де експортер зобов'язується не пізніше зазначеного строку закупити товари або послуги в імпортера або у призначеної ним сторони на суму, яка повністю або частково еквівалентна вартості товарів, що експортуються) та контракт індивідуальної закупівлі(виконання зобов'язань зустрічної закупки, що включені у базовий контракт).

При **авансових закупівлях** сторона, зацікавлена в продажу своїх товарів партнеру, спочатку заковує у нього якісь товари, після чого поставляє на цю суму свої товари. Набір товарів, які поставляються по авансових закупках, може бути і довільним. Сторона, що зацікавлена в продажу своїх товарів партнеру, спочатку заковує у нього певні товари, після чого поставляє на цю суму свої товари.

Змістом **операції туну «світч»** є передача експортером своїх зобов'язань щодо зустрічної торгівлі третій стороні. Ці операції проводяться з **метою**:

– звільнення експортера від необхідності реалізації непотрібних йому товарів, які йдуть за зустрічною закупкою;

– збалансування торгівлі між двома країнами, які мають, наприклад, двосторонні клірингові угоди;

– звільненні фірм-експортерів від створення власного збутового підрозділу для реалізації товарів, які не відповідають, наприклад, їх основному профілю.

Операції типу «світч» застосовуються у поєднанні з іншими операціями зустрічної торгівлі.

Угоди «офсет» (джентльменська угода) не передбачає юридичного оформлення і є свого роду «джентльменською» угодою. Застосовуються переважно у сфері міждержавних поставок, у тому числі військової техніки і спецмайна. В таких угодах країна, яка закуповує майно за кордоном, виставляє зустрічні вимоги компенсаційного характеру до експортера, включаючи вимоги налагодити спільне виробництво закупівельної техніки в країні-імпортері, здійснити зустрічні закупівлі товарів, передати технологію виробництва виробів, вимоги про обов'язкове залучення фірм країни-імпортера як субпідрядників у будівництві об'єктів, вимоги про залучення зарубіжних інвестицій, пов'язаних з передачею технологічного і керівничого «ноу-хау». Угоди «офсет» поділяються на прямі та непрямі.

Прямий «офсет» пов'язаний безпосередньо з відшкодуванням затрат на придбання експортних товарів країни-постачальника зустрічними поставками країни-імпортера.

Непрямий «офсет» передбачає відшкодування частини вартості поставлених виробів зустрічними поставками товарів, не пов'язаних з обороною. Іноді в таких угодах компанія-експортер наймає субпідрядників фірм країни-імпортера або використовує компоненти і сировину виробництва місцевих фірм, які в іншому випадку завозилися б із-за кордону.

У *разі рамочних угод* західна фірма встановлює на договірній основі офіційний, довготерміновий механізм кредитування своїх поставок у країну-імпортер. Експорт західної фірми, який здійснюється в рамках угоди, обумовлює виникнення зустрічних обов'язків з боку фірм країни-імпортера. Як варіант експортна виручка західної фірми може зраховуватися на спеціальний умовний рахунок

банку країни-імпортера і є джерелом платежу різним постачальникам зустрічних товарів з цієї країни. Західна фірма, таким чином, сприяє розвитку експорту приймаючої країни і отримує, згідно з існуючою практикою, винагороду в розмірі від 3 до 10% суми експорту. Специфіка рамкових угод у тому, що вказаний механізм діє не для окремої, одноразової угоди, а на постійно діючій довготерміновій основі.

Угоди позитивної зустрічної торгівлі належать до категорії небагатьох угод, коли західна фірма більше зацікавлена у зустрічних поставках товарів, ніж її контрагент. У цих угодах приватні фірми віддають перевагу отриманню платежу за поставлений товар не готівковою валютою, а зустрічними поставками конкретної продукції.

Угоди щодо розробки зарубіжних ресурсів з метою їх подальшого імпорту є відокремленим видом позитивної зустрічної торгівлі і націлені на довготермінові імпортні поставки стратегічної мінеральної сировини та інших ресурсів. Відмінність цього виду угод від угод позитивної зустрічної торгівлі полягає в мотивації західного партнера, який у даному випадку більше зацікавлений не в реалізації власного обладнання, а в зустрічних довготермінових поставках сировини. За оцінкою американських експертів, в середині 30-х років ФРН, Японія, Франція ввозили в рамках таких угод близько 79 млн т стратегічної мінеральної сировини, включаючи залізну, нікелеву, марганцеву руду, боксити, алюміній, хром, вольфрам та інші товари.

Угоди щодо зворотного експорту використовуються для репатріації прибутку із країн з діючими обмеженнями та переведення валюти за кордон. У ряді випадків західна фірма-експортер стикається з дилемою: продовжити дебіторську заборгованість інопокупця з країни з валютними обмеженнями або отримати компенсацію в місцевій валюті країни-імпортера. Одним із варіантів виходу з такого становища є закупівля за місцеву валюту певного товару в країні-імпортера і реалізація цього товару за кордоном з ВКВ. Успіх таких угод залежить від того, наскільки жорстким є експортний контроль у країні-імпортері.

Програми пов'язування імпорту та експорту передбачають застосування преференційного режиму при видачі ввізної ліцензії тим зарубіжним фірмам, які уклали або сприяли укладенню експортних угод для національних фірм держави-імпортера. Такі програми характерні для країн, що розвиваються, з великою сумою зовнішнього

боргу, де діють програми ліцензування імпорту, у рамках яких дозволено до ввезення тільки обмежене коло необхідних товарів. Виняток робиться лише для фірм, які уклали експортний контракт на еквівалентну суму.

Оскільки за такими програмами відповідальність за зустрічний експорт покладається не на зарубіжного постачальника, а на місцеву імпорتنу фірму, остання, як правило, перекладає цю проблему на західного партнера. В кінцевому підсумку перед західною фірмою постає дилема: здійснити угоди зустрічної торгівлі або зовсім пропустити можливість укласти угоду.

Обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера, полягають у тому, що уряд приймаючої країни дає дозвіл на зарубіжні інвестиції лише за умов зобов'язання фірми-інвестора сприяти активізації її експорту. Це, передусім, зобов'язання фірми експортувати встановлений відсоток продукції, яку виробляють на об'єкті інвестування, забезпечити зайнятість місцевого персоналу, використовувати певну частку місцевих компонентів та вузлів і передати технологічне та управлінське «ноу-хау» місцевому персоналу.

Відмінність даного виду угод від власної зустрічної торгівлі полягає в тому, що тут метою західних фірм є не продаж обладнання, а здійснення прямих зарубіжних капіталовкладень. Нині, за оцінкою західних економістів, майже 40 країн світу, в тому числі і деякі промислово розвинуті країни (наприклад, Канада) використовують подібні обмеження.

Отже, різновиди товарообмінних угод і форм зустрічної торгівлі різноманітні. Вміле використання цих форм виробниками-учасниками ЗЕД може стати запорукою їх успішної діяльності на зовнішньому ринку.

Операції в рамках промислового співробітництва пов'язані з виробничою сферою та передбачають особливий вид зустрічних поставок через реалізацію таких видів операцій:

- співробітництво на комерційні основи;
- виробнича кооперація;
- операції з давальницькою сировиною (толлінг);
- франчайзинг.

Угоди про співробітництво на компенсаційній основі включають *прості* та *складні* компенсаційні операції.

Прості компенсаційні операції передбачають поставку іноземним партнерам на умовах кредиту комплектного обладнання та інжинірингових послуг з подальшим його погашенням виручкою від зустрічної поставки виробленої на цьому обладнанні продукції.

Вони виконуються з **метою**:

- ✓ створення нових виробництв, нової продукції;
- ✓ реконструкції та модернізації потужностей;
- ✓ впровадження нових технологій.

Коротко сутність цих операцій можна сформулювати так. Одна країна, використовуючи обладнання, технологію та знання іншої країни, модернізує або будує на своїй території промисловий об'єкт, продукцією якого і буде розраховуватись за надані їй компенсаційні операції.

Ціни на компенсуючу продукцію встановлюються твердими та фіксуються щорічно.

Складні компенсаційні операції (глобальні або генеральні) – це довгострокові та великомасштабні компенсаційні операції.

Виробниче кооперування – це най триваліші виробничі та торгові зв'язки між іноземними партнерами і виступає в таким трьох основних формах: підрядне кооперування; договірна спеціалізація; спільне виробництво.

При підрядному кооперуванні одна зі сторін (замовник) доручає іншій (виконавцю) виконання певної роботи (технологічних операцій, компонентів тощо) відповідно до обумовлених вимог (обсяг, термін, ціна та інше). В окремих випадках замовник передає замовнику (підряднику) технологію, креслення, специфікації, обладнання та матеріали.

Договірна спеціалізація передбачає розмежування виконання окремих частин та етапів виробничих програм. Вона може бути подетальна та технологічна.

Спільне виробництво організовується для здійснення партнерами конкретного економічного проекту щодо вироблення складних видів продукції. Співпраця може починатись з науково-дослідних розробок і закінчуватись збутом, сервісним обслуговуванням спільно виробленої нової продукції.

Таке співробітництво може оформлюватись як тимчасове договірне об'єднання юридично самостійних фірм. Коопераційні

зв'язки оформляються контрактом або протоколом про здійснення спільного виробництва.

Операції з давальницькою сировиною – це операції з перероблення (оброблення, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників та виконавців, а також етапів операцій з перероблення цієї сировини), ввезеної на митну територію України (чи закупленої іноземним замовником за іноземну валюту в Україні), або вивезеної за її межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату. До операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах належать операції, у яких сировина замовника, на конкретному етапі її переробки, становить не менше 20% загальної вартості готової продукції.

Операції на давальницьку сировину не являються чисто компенсаційними. Але вони володіють ознаками зустрічної торгівлі, бо збалансовані, безвалютні і наперед оцінені. Зобов'язання сторін про поставку сировини й імпорту продукції оформляються одним контрактом із вказівкою вартості сировини й готової продукції.

Давальницька сировина, що ввозиться на митну територію України іноземним замовником, обкладається ввізним митом за ставками Єдиного митного тарифу України, податками та зборами, що справляються у разі ввезення товарів. Сплата ввізного мита, податків та зборів (крім митних зборів) провадиться українським виконавцем шляхом видачі простого векселя державній податковій інспекції за місцезнаходженням виконавця з терміном платежу, що дорівнює терміну здійснення операції з давальницькою сировиною, але на більше як на 90 календарних днів з моменту оформлення ввізної вантажної митної декларації. Сума, обумовлена векселем, визначається у валюті контракту на переробку давальницької сировини.

Готова продукція, що вироблена з давальницької сировини, ввезеної іноземним замовником на митну територію України, і вивозиться з неї, не обкладається вивізним (експортним) митом та іншими податками і зборами (крім митних зборів), які справляються при експорті товарів, і не підпадає під режим ліцензування та квотування. На готову продукцію, яка вироблена з використанням давальницької сировини, ввезеної на митну територію України іноземним замовником, і належить йому, не поширюється спеціальний режим експорту товарів, за винятком спеціального призначення.

Вивезення тих видів готової продукції, щодо яких міжнародними договорами України передбачено добровільне обмеження експорту, а також продукції походженням з України, імпорт якої до інших держав квотується, контингентується або ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань, митних союзів, здійснюється у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, за поданням Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України.

Ефективність операції на давальницькій сировині для постачальника може бути лише в тому випадку, якщо вартість одержаної після переробки продукції на світовому ринку вище вартості давальницької сировини.

Така форма зустрічної торгівлі розвивається і в Україні та використовується, у більшості випадків, на підприємствах текстильної та швейної промисловості. Використання цих операцій на вітчизняних підприємствах дозволяє завантажувати робочі місця, дозволяють вижити в умовах кризи та дають можливість одержати відповідний досвід в організації та управлінні виробництвом.

Однак, орієнтація у виробництві й торгівлі та на давальницьку схему та довготривале її використання негативно впливає на розвиток національної економіки та національного ринку і самих підприємств-суб'єктів ЗЕД, що приймають участь в цих операціях.

Питання для самоконтролю:

1. В чому сутність та які причини виконання компенсаційних угод?
2. Які операції складають основу компенсаційних угод і що вони передбачають?
3. Дайте характеристику основним формам зустрічної торгівлі.
4. Який вид зустрічної торгівлі відноситься до операцій натурального обміну?
5. У чому полягає специфіка проведення бартерних угод?
6. Дайте визначення операції «світч».
7. У чому полягає специфіка проведення рамкових угод?
8. Яку угоду називають «джентльменською»?
9. Для яких країн і чому характерне виконання програм пов'язування імпорту та експорту?

10. Яке місце посідають операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних зв'язках України?

Тема 12. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів

1. *Зовнішньоекономічний контракт: поняття особливості та правове регулювання.*
2. *Структура зовнішньоекономічних контрактів.*

1. Зовнішньоекономічний контракт: поняття особливості та правове регулювання

Відповідно до Закону України від 16.04.91р № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність» **зовнішньоекономічний договір (контракт)** визначено, як матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності при складанні зовнішньоекономічних договорів (контрактів) використовують вимоги національного законодавства, рекомендації міжнародних органів й організацій, передбачені світовою практикою, а також сукупність різних гарантій і застережень. Коректне складання зовнішньоекономічного договору (контракту) є запорукою успішного проведення зовнішньоекономічної операції, пов'язаної з переміщенням товарів й інших предметів через митний кордон України.

Зовнішньоекономічний договір укладається в простій письмовій формі. Повноваження представника на укладення договору впливає з доручення, статутних документів. Дії, які здійснюються від імені іноземного суб'єкта ЗЕД уповноваженим суб'єктом ЗЕД України, вважаються діями цього іноземного суб'єкта.

Сторони договору мають бути здатними укласти його відповідно до законодавства України та/або закону місця укладання договору. Загалом зовнішньоекономічні угоди укладаються відповідно

до законодавства України з урахуванням міжнародних угод, міжнародних звичаїв, рекомендацій міжнародних організацій.

Для підписання зовнішньоекономічного договору суб'єктам ЗЕД не потрібен дозвіл будь-якого органу державної влади. Вони мають право укладати різні види договорів, крім тих, які заборонені законодавством України.

Якщо зовнішньоекономічний договір не відповідає вимогам українського законодавства або міжнародних договорів України, то він може бути визнаний недійсним у судовому порядку.

Форма зовнішньоекономічного договору визначається правом місця його укладання.

Права та обов'язки сторін за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) визначаються правом країни, обраної сторонами під час укладання договору, або внаслідок подальшого погодження. За відсутності такого погодження застосовується право країни, де заснована, має своє місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка є:

- ✓ продавцем – у договорі купівлі-продажу;
- ✓ лізингодавцем – у лізинговій угоді;
- ✓ ліцензіаром – у ліцензійному договорі;
- ✓ комітентом (консигнатором) – у договорі комісії (консигнації);
- ✓ довірителем – у договорі доручення;
- ✓ перевізником – у договорі перевезення;
- ✓ експедитором – у договорі транспортно-експедиторського обслуговування;
- ✓ страхувальником – у договорі страхування;
- ✓ кредитором – у договорі кредитування;
- ✓ дарувальником – у договорі дарування;
- ✓ поручителем – у договорі поруки;
- ✓ заставником – у договорі застави тощо.

Залежно від **виду** зовнішньоекономічного договору здійснюється вибір того чи іншого застосованого права. Так, до зовнішньоекономічних договорів:

– про *виробниче співробітництво*, спеціалізацію та кооперування, виконання будівельно-монтажних робіт застосовують право країни, де здійснюється така діяльність або де створюються передбачені договором результати, якщо сторони не погодили інше;

– про *створення спільних підприємств* застосовується право країни, на території якої спільне підприємство створюється та офіційно реєструється;

– укладених *на аукціонах, торгах або на біржі* застосовується право країни, на території якої проводиться аукціон, торги або знаходиться біржа.

До *інших контрактів* застосовується право країни, де заснована чи має місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка здійснює виконання такого договору, що має вирішальне значення для його змісту.

При прийманні виконання за контрактом береться до уваги право місця проведення такого приймання, оскільки сторони не погодили інше.

До зовнішньоекономічного договору (контракту) про створення спільного підприємства застосовується право країни, на території якої спільне підприємство створюється і офіційно реєструється.

До зовнішньоекономічного договору (контракту), укладеного на аукціоні, у результаті конкурсу, на біржі, застосовується право країни, на території якої проводиться аукціон, конкурс або знаходиться біржа.

До прав і зобов'язань за зовнішньоекономічним договором (контрактом), не вказаним у цій статті, застосовується право країни, де заснована або має місце проживання, або основне місце діяльності Сторона, яка здійснює виконання такого договору (контракту), що має вирішальне значення для його змісту.

У разі приймання виконання за зовнішньоекономічним договором (контрактом) береться до уваги місце проведення такого приймання, оскільки сторони не погодили «інше».

Основні **функції** зовнішньоекономічних контрактів:

- ініціативна;
- програмно-координаційна;
- інформаційна;
- гарантійна;
- правозахисна.

У міжнародній практиці використовують різні зовнішньоекономічні договори.

Основні **види** зовнішньоекономічних контрактів:

- разового постачання;

- з періодичним постачанням;
- на постачання комплектного устаткування;
- на постачання комплектного устаткування;
- з оплатою в грошовій формі;
- з оплатою в товарній або змішаній формі;
- на управління;
- «під ключ»;
- колективні.

♦ **Контракт разового постачання** – одноразова угода, що передбачає постачання узгодженої кількості товару до визначеної дати, терміну, періоду часу. Постачання товарів робиться один або кілька разів протягом встановленого терміну. Після виконання прийнятих зобов'язань юридичні відносини між сторонами і, власне, контракт припиняються. Разові контракти можуть передбачати як короткі, так і тривалі терміни постачання.

♦ **Контракт з періодичним постачанням** передбачає регулярне (періодичне) постачання визначеної кількості, партій товару протягом встановленого умовами контракту терміну, який може бути короткостроковим (один рік), і довгостроковим (5 – 10 років, а іноді й більше).

♦ **Контракти на постачання комплектного устаткування** передбачають наявність зв'язків між експортером і покупцем – імпортером устаткування, а також спеціалізованими підприємствами, що беруть участь у комплектації такого устаткування. При цьому генеральний постачальник організує і відповідає за повну комплектацію і своєчасність постачання, а також за якість.

♦ **Контракти з оплатою в грошовій формі** передбачають розрахунки у визначеній сторонами валюті із застосуванням обумовлених у контракті способів платежу (готівковий платіж, платіж з авансом і в кредит) і форм розрахунку (інкасо, акредитив, чек, вексель).

♦ **Контракти з оплатою в товарній або змішаній формі**, наприклад, при будівництві на умовах цільового кредитування підприємства «під ключ», коли оплата витрат відбувається частково в грошовій, а частково в товарній формі. Контракти з оплатою в товарній формі – бартерні угоди (товарообмінні і компенсаційні договори), передбачають простий обмін погоджених кількостей одного

товару на інший. У цих угодах встановлюється або кількість товарів, що взаємно постачаються, або обумовлюється сума, на яку сторони зобов'язуються поставити товари.

♦ **Контракти на управління** (management contracts) – є засобом, за допомогою якого фірми можуть направити частину свого управлінського персоналу, надаючи підтримку фірмі в іншій країні, чи виконувати спеціалізовані управлінські функції протягом визначеного періоду за встановлену плату. Контракти на управління, як правило, укладаються на термін від трьох до п'яти років із фіксованою оплатою або оплатою, що залежить від обсягу виробництва, а не від прибутку.

♦ **Контракти «під ключ»** (turnkey projects) – передбачають укладання контракту на будівництво підприємств, що передаються за встановлену плату власнику, коли вони повністю готові до експлуатації. Фірми, що реалізують проекти «під ключ», часто є виробниками промислового устаткування; вони поставляють частину устаткування згідно з проектом. Особливо часто такими проектами займаються будівельні фірми. Платежі по проектах «під ключ» здійснюються поетапно, мірою виконання запланованих робіт. Початковий платіж звичайно становить 10-25% вартості контракту, 50-65% виплачується у ході виконання запланованих за проектом робіт, решта – коли підприємство фактично вже працює відповідно до умов контракту.

♦ **Колективні контракти.** Одним із найбільших секторів ринку колективних контрактів, що бурхливо розвиваються, стали проекти, які є надто великими для однієї компанії. З початку проекту кілька компаній різних країн погоджуються розділити між собою високі витрати і рівень ризику, пов'язані з розробкою ряду компонентів, необхідних для кінцевого виробу; потім провідна (головна) компанія купує компоненти у фірм, кожна з яких виконувала визначену частину розробок.

Складання будь-якого контракту, у тому числі контракту купівлі-продажу – надто копітка робота, яка вимагає великих витрат і часу. Тому ділові партнери прагнуть до уніфікації та стандартизації контрактів. У практиці міжнародної торгівлі широко використовуються різні типові форми контрактів. Вони стали розроблятися великими експортерами й імпортерами ще наприкінці

XIX ст. За деякими підрахунками, у наш час на світовому ринку використовується понад 10 млн типових контрактів.

Типовий контракт – це розроблений за встановленими правилами документ, який містить ряд уніфікованих умов, прийнятих у практиці міжнародної торгівлі, тобто наперед узгоджених, типових умов.

Типові контракти на світовому ринку можуть використовуватися в різних формах. Найбільш поширеною формою є такий типовий контракт, в якому викладаються і сформулюються належним чином статті, що містять загальні умови купівлі-продажу. А в тих статтях, умови яких вимагають узгодження, залишається місце для уточнення (так звана друга частина типового контракту). Після узгодження в контракт вносяться індивідуальні умови угоди, і він вважається готовим до підписання. Інколи у всіх пунктах залишається місце для уточнення.

Використання типового контракту може здійснюватися двома **способами**:

- 1) беззаперечне приєднання одної зі сторін до умов кінцевої форми типового контракту, яку запропонувала інша сторона;
- 2) використання типового контракту як зразка, який може бути змінений відповідно до конкретної угоди.

Частіше типовий контракт, розроблений однією зі сторін угоди, береться за зразок і на його основі через узгодження кожної статті, кожної умови контракту розробляється індивідуальний контракт, який підписується сторонами.

Типові форми контрактів розробляють в основному великими експортерами певного виду продукції, об'єднаннями промисловців і підприємців, асоціаціями, союзами, торгово-промисловими палатами, біржовими комітетами. Наприклад, типові контракти на промислову сировину розробляють союзи підприємців. Це, як правило, національні союзи.

У міжнародній комерційній практиці використовують різні способи підписання експортно-імпортних угод. Найбільш поширеним є укладання контракту між сторонами, що є безпосередніми контрагентами.

Суб'єкти, що є сторонами зовнішньоторгового договору (контракту) купівлі-продажу, повинні мати повноваження на підписання договору згідно з законами України і з урахуванням її

міжнародних договорів. У випадку, якщо зовнішньоекономічний договір підписується фізичною особою, потрібен тільки її підпис. Від імені інших суб'єктів ЗЕД зовнішньоекономічний договір підписують дві особи: та, що має таке право відповідно до посади і згідно з документами заснування фірми, та особа, вповноважена дорученням, виданим за підписом керівника суб'єкта ЗЕД, одноосібно, якщо документи заснування не передбачають іншого.

Права та обов'язки сторін зовнішньоторгового контракту визначаються правом місця його підписання, якщо сторони не узгодили іншого, і відображаються в умовах контракту.

Підписання зовнішньоекономічного контракту являє собою ряд дій сторін (контрагентів) під час узгодження його умов.

Початковим етапом є попередні переговори, які ще називають «трактацією угоди». Це серйозний і складний процес. Тим, хто починає безпосередню роботу з узгодження всіх конкретних умов (статей) майбутнього контракту, можна порекомендувати таке:

- надзвичайно важливо чітко уявляти мету угоди, тобто те, що потрібно зробити і на одержання якого результату ці дії спрямовані. Щоб успішно вирішити цю проблему, доречно створити модель майбутньої операції, визначити послідовність та строки її здійснення, врахувати можливі ризики. Необхідно обміркувати, що повинен зробити кожен з партнерів. І тільки після цього можна приступати до формулювання умов договору, звертатися за консультаціями до спеціалістів, готувати всі необхідні документи;

- проект майбутнього договору кожному з партнерів краще готувати самостійно, не покладаючись повністю на здійснення організаційно-технічних заходів іншою стороною, оскільки кожна зі сторін орієнтована передусім на реалізацію власних інтересів; таким чином, ви зможете реалізувати свої інтереси;

- договір необхідно підписувати лише після того, як його переглянув і завізував юрист цієї фірми, або фірми, що надає юридичні послуги;

- формуючи умови договору, не припустима двоїстість висловлювань, розпливчастих фраз, нечіткості.

Визначаючи загальні ознаки зовнішньоекономічних контрактів, необхідно звертати увагу на специфіку джерел правового регулювання таких договорів.

До основних джерел належать:

- 1) міжнародні договори;
- 2) національне законодавство;
- 3) звичаї.

У практиці міжнародної торгівлі використовуються такі джерела *міжнародного правового регулювання* зовнішньо-економічних контрактів (договорів):

- Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (1980р.);

- Конвенція ООН про давність позову в міжнародній купівлі-продажу товарів (1974р.);

- Конвенція про право, що використовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів (1985р.), та ін.

Найбільш широко в практиці міжнародної торгівлі використовується Віденська конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу, прийнята у Відні в 1980р.

Віденська конвенція про МДКП товарів – це міжнародна економічна угода, що забезпечує широку уніфікацію національних законодавств, які застосовують її до договору купівлі-продажу, коли комерційні підприємства сторін договору знаходяться в різних країнах. 11 квітня 1980р. у Відні було підписано договір «Конвенція Організації Об'єднаних Націй про контракти на міжнародний продаж товарів». Конвенція набула чинності 1 січня 1988р. Україна ратифікувала її 1 лютого 1991р. Ця Конвенція стала одним з найважливіших комплексів міжнародних норм у галузі приватного права.

У Конвенції містяться уніфіковані правила, що регулюють міжнародну купівлю-продаж товарів, що стосуються більшості країн з різними економічними і правовими системами і спрямовані на усунення правових бар'єрів у міжнародній торгівлі.

Конвенція має *нормативний* характер, однак сторони можуть у договорі відступити від будь-якого її положення чи змінити дію.

Конвенція носить *диспозитивний характер* стосовно положень зовнішньоекономічного договору (контракту): більшість її положень діє, якщо сторони не домовилися про інше. Однак спеціального посилання на Конвенцію в тексті договору не потрібно – вона діє автоматично як частина національного законодавства країн, що її підписали.

Віденська Конвенція про МДКП обумовлює, що норми Конвенції **не застосовуються** до продажу:

- товарів, що купуються для особистого, сімейного чи домашнього використання, окрім випадків, коли продавець у будь-який час до або в момент укладення договору не знав і не повинен був знати, що товари придбають для такого використання;

- з аукціону;
- у порядку виконавчого провадження або іншим способом в силу закону;

- фондових паперів, акцій, забезпечувальних паперів, оборотних документів і грошей;

- судів водного й повітряного транспорту, а також судів на повітряній подушці;

- електроенергії.

Виключається застосування Конвенції до договорів *підряду і договорів на надання послуг*. Конвенція **не регулює** такі питання:

а) дійсність договору;

б) перехід права власності на товар;

в) відповідальність продавця за заподіяні товаром ушкодження здоров'я або смерть будь-якої особи.

Особливості Віденської конвенції конвенція про МДКП:

- містить уніфіковані правила укладання і виконання договорів міжнародної купівлі-продажу товарів;

- допомагає прискорити, полегшити й здешевити ведення переговорів, тому що відпадає необхідність у вивченні законодавства країни контрагента;

- створює передумови для однозначного трактування прав і обов'язків сторін;

- сприяє ліквідації нерівноправних дискримінаційних відносин у міжнародній торгівлі;

- визначає зобов'язання продавця і покупця за договором;

- регулює відносини між контрагентами щодо об'єктів договору при виникненні спорів між сторонами, що належать до країн, які не є учасниками Конвенції;

- встановлює перелік об'єктів договору купівлі-продажу, на які не поширюється її дія;

➤ визначає ознаки договору купівлі-продажу, до яких Конвенція не застосовується.

Конвенція включає 101 статтю і складається з 4-х частин:

1. Сфера застосування і загальні положення;
2. Порядок укладення угоди;
3. Порядок виконання договору;
4. Заключні положення.

Укладання МДКП згідно з положеннями Віденської конвенції полягає у:

- 1) Встановленні форми договору – усна або письмова (в Україні, Росії, Білорусі – лише письмова);
- 2) Визначенні способу укладання договору.

Договір вважається укладеним у випадку *акцепту* покупцем (погодження на оплату) **оферти** (комерційної пропозиції) продавця, яка містить істотні умови контракту (строк поставки, кількість та якість товару, ціна, платіж).

Розрізняють такі **види оферти**:

1. *Тверда оферта* надається лише одному покупцеві із зазначенням строку, протягом якого діє пропозиція продавця, і наділяє продавця юридичною відповідальністю.

2. *Вільна оферта* надається декільком покупцям водночас і не наділяє продавця юридичною відповідальністю.

3. *Контроферта* – це відповідь покупця на пропозицію продавця, де повідомляється про те, що покупець згоден акцептувати оферту, але лише з корективом, яку просить продавця внести до оферти.

Що стосується *національного законодавства*, то в Україні такими нормативно-правовими актами є:

- Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті»;
- Закон України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності»;
- Закон України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах»;
- Закон України «Про Єдиний митний тариф»;
- Закон України «Про Митний тариф»;

– Митний кодекс України;
– Цивільний кодекс України;
– Указ Президента України від 4 жовтня 1994р. № 567/94 «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів»;

– Указ Президента України від 4 жовтня 1994р. № 566/94 «Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України»;

– Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995р. № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті»;

– Декрет Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1993р. №1593 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю».

Названі вище та цілий ряд інших нормативно-правових документів відіграють визначальну роль у вирішенні суперечок в арбітражі.

У зв'язку з прийняттям нових Кодексів в Україні змінюється ієрархія законів, які регулюють питання форми, порядку укладення та виконання зовнішньоторговельних договорів (контрактів).

Реалізація типової зовнішньоторгової угоди проходить ряд етапів, які складаються з послідовних стадій її підготовки.

Можна виділити чотири основні **етапи** оформлення типової зовнішньоторгової угоди купівлі-продажу.

Перший етап. *Встановлення ділового контакту із зарубіжним партнером:*

1) вимога покупця відомостей про товар чи виклик на торги продавця;

2) одержання відповіді;

3) перевірка продавцем платоспроможності покупця і її підтвердження.

Реалізація цієї частини угоди вимагає оформлення і підтвердження зазначених дій такими *основними документами*: запити, ініціативні листи, відповіді на запити, оферти (тверда чи вільна), банківські чи комерційні відправлення та ін.

Другий етап. *Оформлення замовлення покупцем:*

1) письмове повідомлення покупця про доставку товарів чи надання послуг;

2) встановлення графіка доставок;

3) визначення мінімальної ціни;

4) прийняття замовлення.

Оформлення угоди на другому етапі супроводжується такими документами: замовлення, акцепт пропозиції покупця, проект контракту, акцепт (підтвердження, згода) твердої оферти продавця, зустрічна оферта, графік доставки, інdent (закупівельний ордер).

Оформлення *замовлення* покупцем фактично означає письмову вказівку про доставку йому товарів чи надання послуг. Замовлення оформляється частіше всього на спеціальному бланку з обґрунтуванням ціни. Одночасно складається *закупівельний ордер*, тобто супроводжувальний лист чи *інdent* (закупівельний ордер, орієнтований на експорт). Замовлення не стає контрактом до моменту одержання письмової згоди підписати договір на попередніх умовах.

Третій етап. Забезпечення доставки і розрахунків:

1) визначення контрактної ціни;

2) визначення базисних умов поставки;

3) узгодження умов розрахунку і методи платежу покупцем.

Документи, необхідні для оформлення цієї частини угоди: консульський рахунок, рахунок-фактура, фірмові каталоги, прейскуранти, біржові котирування, конкурентний лист, Інкотермс-2010», акредитивний лист, інкасове доручення, чеки та ін.

Визначення контрактної ціни товару здійснюється на основі певних документів. При цьому в договорі обов'язково робиться посилання на документи, які використовуються з цією метою (консульський рахунок, рахунок проформа, сертифікат походження товару та ін.).

Консульський рахунок – це доручення, в якому підтверджується походження товару, виписується в країні експортера консулом країни імпортера після виплати консульського збору, надається разом з експортованим товаром, якщо це вимагається в країні-імпортері.

Сертифікат походження товару – документ спеціально установленої форми, який підтверджує, що товари/послуги вироблені/виконані в певній країні, і який містить інформацію для їх ідентифікації.

Рахунок-фактура – це рахунок, що виписується продавцем на ім'я покупця після того, як покупець замовить товар, містяться відомості про товар та його ціну, є підставою для оплати або розрахунку.

Рахунок-проформа – попередній рахунок на оплату імпортованої продукції, містить зазвичай ту ж інформацію, що й кінцевий (остаточний) рахунок, але не може використовуватися для оплати поставок.

Конкурентний лист – документ, що узагальнює інформацію про техніко-економічні показники, якість, ціни і комерційні умови при реалізації товару; використовується у ході укладення контрактів, з метою реклами.

Стосовно визначення конкретної ціни експортного товару в угоді передбачається, що імпортер повинен знати всі елементи товару (ціна товару в місці його знаходження в момент продажу) чи базову ціну з урахуванням вартості упаковки, транспортування, витрат на страхування, мито. Ці витрати є типовими і обумовлюються торговими звичаями міжнародної комерційної практики.

Умови доставки у контракті визначаються на основі документа, розробленого Міжнародною торговою палатою – «Інкотермс-2010», який є зібранням правил, тлумачення міжнародних комерційних термінів.

Четвертий етап. Виконання замовлення продавцем:

- 1) підготовка товару до відвантаження (упаковка товару відповідно до правил, норм і стандартів);
- 2) доставка і транспортування;
- 3) страхування вантажу – оформлення страхового поліса;
- 4) митне очищення – заповнення митної декларації;
- 5) виставлення платіжного рахунку.

Оформлення угоди на цьому етапі супроводжується випискою товаросупроводжувальних і розрахункових документів, якими є рахунок-проформа, рахунок-специфікація, пакувальний листок, сертифікати (продукції, якості, походження товару), повідомлення про готовність до відвантаження, інвойс, транспортна накладна, коносамент, повідомлення про відвантаження, страховий поліс, митна декларація та ін.

Інвойс (комерційний рахунок) – пакет документів, що є основою для розрахункових операцій. До його складу входить рахунок-фактура, з докладним переліком надісланих покупцю товарів і повної інформації про кількість, якість і ціну товару, про нумерацію і маркування вантажних місць, про способи постачання товару. Крім того, в інвойсі перераховують всі додаткові витрати, а також проставляють номер контракту, вказується величина знижки і методи її надання, номер замовлення і накладної, дата відвантаження, умови і форми платежу. Повідомлення про готовність товару надсилається покупцеві. Складається накладна, яка супроводжує вантаж. Транспортування вантажу доповнюється завантажувальним ордером.

Лист пакувальний – супровідний документ до вантажу, в якому міститься перелік усіх видів і сортів товарів, що перебувають у кожному товарному місці. Такий лист необхідний, коли в одній упаковці містяться різні за асортиментом товари.

Коносамент – документ, що засвідчує одержання вантажу для транспортування морським шляхом. Видається перевізником відправникові вантажу. Коносамент може бути іменним (на ім'я певного одержувача вантажу), ордерним (у розпорядженні відправника або одержувача) або на пред'явника. Коносамент складається на підставі письмового документа, підписаного відправником (вантажний ордер). За достовірність відомостей, зазначених у вантажному ордері, відповідає відправник.

Страховий поліс – письмова угода між страхувальником і страховиком, яка засвідчує, що страховик бере на себе зобов'язання у разі настання страхового випадку виплатити страхову суму або в межах страхової суми відшкодувати збиток страхувальникові чи іншій особі, зазначеній у полісі.

Вантажна митна декларація (ВМД) – документ, що містить відомості про товар, який ввозяться на митну територію України, мету його ввезення або про зміну митного режиму для таких товарів, а також інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування митних платежів.

Зовнішньоторговельний договір купівлі-продажу – це угода українських підприємств з іноземними фірмами і громадянами, що має предметом зовнішньоекономічні операції, зв'язані з обміном товарів.

Зовнішньоторговельний договір купівлі-продажу має *наступні*

ознаки:

- одним з контрагентів за угодою виступає юридична або фізична особа іноземної держави;
- товар знаходиться на території іноземної держави;
- при виконанні договору товар, як правило, перетинає територію одного або декількох іноземних держав;
- договір підписується уповноваженими особами, їхні підписи скріплюються печатками.

Зміст зовнішньоекономічного договору (контракту) складають його умови, про які сторони домовилися в процесі укладання угоди. Ці умови відображають специфіку взаємин між сторонами і їх особливі вимоги до предмету і порядку виконання контракту.

Умови, які мають і можуть бути передбачені зовнішньоекономічним договором (контрактом), установлює, зокрема, Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затверджене Наказом Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України від 05.10.1995р. № 75.

З точки зору **обов'язковості** умови (статті, параграфи) контракту поділяються на *обов'язкові (істотні, без яких він не має юридичної сили)* та *додаткові (неістотні)*.

До **обов'язкових** умов договору (контракту) належать: назва, номер договору (контракту), дата і місце укладення; преамбула із зазначенням повного і скороченого найменування сторін та найменування документів, якими керуються контрагенти під час укладення договору (контракту); предмет договору (контракту) – його опис, найменування, характеристика, модель, сорт і таке інше; кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг); одиниці виміру кількості, порядок визначення кількості, система вимірів та ваги; якість товарів; вибір способу визначення якості (по стандарту, по технічним умовам, по специфікації, по опису, по первинному огляду, по змісту окремих речовин в товарі, по виходу готового продукту, за натуральною вагою, спосіб тель-кель); базисні умови поставки товарів (приймання/здачі виконаних робіт або послуг); ціна і загальна вартість договору (контракту); умови платежів (включають в себе спосіб платежу, засоби платежу, форму платежу); упаковка та маркування; гарантії та технічне обслуговування; порядок здачі і приймання товару; форс-мажорні обставини; санкції та

рекламації; арбітраж; юридичні адреси, поштові та платіжні реквізити сторін.

До **додаткових** умов належать: страхування; гарантії якості; залучення субвиконавців до договору (контракту), агентів, перевізників; норми завантаження (розвантаження); передача технічної документації на товар; збереження торгових марок; порядок сплати податків, мит, зборів; захисні застереження; момент початку дії договору (контракту); кількість підписаних примірників договору (контракту); можливість і порядок внесення доповнень та змін до договору (контракту) та ін.

З погляду **універсальності** умови (статті, параграфи) контракту можна поділити на *універсальні й індивідуальні*.

До **універсальних** (типових) умов відносяться: здача-прийом товару; базисні умови поставки; упакування і маркірування; умови платежу; гарантії; санкції і рекламації; форс-мажорні обставини; арбітраж.

До **індивідуальних** відносяться: найменування сторін-учасників угоди, предмет контракту, кількість товару, якість товару, термін поставки, ціна, юридичні адреси сторін і підписи сторін.

Основні засади запровадженого порядку реєстрації зовнішньоекономічного договору (контракту):

- для реєстрації контракту не обов'язкова наявність товару;
- контракт реєструється після його укладення;
- не встановлено обмежень щодо обсягу угод;
- передбачено порядок реєстрації бартерних операцій;
- контракт має обмежувальний характер, якщо Україна відповідає за контрактом як держава.

Як правило, зовнішньоекономічні договори, укладені підприємствами, не потребують реєстрації в органах державної влади. Однак для окремих видів зовнішньоекономічних договорів така реєстрація обов'язкова. Згідно з чинним законодавством, обов'язковій реєстрації підлягають договори, укладені суб'єктами ЗЕД усіх форм власності, предметом яких є:

- товари, відносини з реекспорту яких регулюються чинним законодавством України та міжнародними договорами України;

- товари походженням з України, щодо яких міжнародними договорами України передбачено добровільні обмеження експорту з метою запобігання демпінгу;

- товари походженням з України, щодо яких здійснюються антидемпінгові процедури;

- товари походженням з України, імпорт яких до інших держав квотується, контингентується, ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань, митних союзів;

- товари походженням з України, експорт яких здійснюється межам бартерних (товарообмінних) операцій чи операцій із зустрічної торгівлі;

- переліки товарів, зовнішньоекономічні договори за якими потребують реєстрації, визначаються Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України.

Реєстрація (облік) зовнішньоекономічних договорів (контрактів) здійснюється Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України, а також відповідними структурними підрозділами обласних та міських держадміністрацій залежно від облікової вартості договору. При встановленні режиму ліцензування експорту товарів до іноземної держави, реєстрація зовнішньоекономічних договорів про експорт товарів до цієї держави призупиняється на період дії режиму ліцензування. Зовнішньоекономічні договори, предметом яких є здійснення бартерних (товарообмінних) операцій, а також операцій з давальницькою сировиною українського замовника, підлягають реєстрації в Міністерстві економіки та уповноважених ним органах.

Відмова в реєстрації зовнішньоекономічного договору допускається в таких випадках:

- подано не всі необхідні документи;
- умови зовнішньоекономічного договору не відповідають законодавству України та даним інформаційної картки контракту;
- до суб'єкта ЗЕД України, який звернувся за реєстрацією договору, застосовано санкції;
- існує заборона з боку іноземних держав щодо ввезення на їх митну територію відповідних товарів походженням з України;

- вичерпано імпорتنі квоти (контингенти), установлені іноземними державами, митними союзами на ввезення відповідних товарів походженням з України;
- до іноземного контрагента суб'єкта ЗЕД України застосовано режим індивідуального ліцензування;
- є офіційна інформація щодо порушення суб'єктом ЗЕД України або його іноземним контрагентом законодавства України;
- дані контракту не відповідають даним інформаційної картки зовнішньоекономічного контракту.

Документом, що підтверджує реєстрацію договору, є картка реєстрації – обліку зовнішньоекономічного договору. Вона видається суб'єкту ЗЕД у двох примірках, один із яких залишається в нього, а другий подається до митних органів, де й залишається після митного оформлення відповідних товарів. Картка дійсна для митного оформлення експортної продукції протягом 12 місяців з дати її оформлення.

Картка державної реєстрації договору (контракту) та спеціальна відмітка про реєстрацію на договорі підтверджують факт реєстрації. Її видають суб'єкту ЗЕД у трьох примірниках: перший подається до митних органів для митного оформлення майна, другий – до податкових органів, третій залишається у суб'єкта ЗЕД. Картка державної реєстрації договору (контракту) та спеціальна відмітка про реєстрацію на договорі підтверджують факт реєстрації.

Її видають суб'єкту ЗЕД у трьох примірниках: перший подається до митних органів для митного оформлення майна, другий – до податкових органів, третій залишається у суб'єкта ЗЕД.

2. Структура зовнішньоекономічних контрактів

Наказом Міністерства економіки та з питань економічної інтеграції України № 201 від 06.09.2001р. затверджено Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), яким передбачається істотні **умови** договорів.

Текст контракту складається з трьох частин:

- 1) Преамбула (вступ).
- 2) Предмет контракту.
- 3) Заклучна частина.

Текст контракту починається з *вступної частини* або *пreamбули*, у якій дається повне юридичне найменування сторін, що приймають участь у його укладанні.

Вступна частина контракту передує тексту договору і має звичайно такий зміст: найменування і номер контракту, дата і місце укладання, визначаються сторони (фірмове найменування, під яким вони зареєстровані, правове положення, місце перебування).

I. Преамбула

Передує тексту договору і має зазвичай такий зміст: найменування та номер контракту; місце і дату укладення контракту; визначення сторін угоди:

- повні фірмові найменування продавця та покупця, під якими контрагенти зареєстровані в торговому реєстрі своєї країни, їх правовий стан, місцезнаходження (назва країни чи міста);
- найменування осіб, що підписали контракт, із зазначенням їхніх посад та назва документу, що надає особі право підписання контракту (устав, договір, доручення);
- найменування сторін у тексті контракту (зазначення, хто конкретно є продавцем, а хто покупцем).

Вступна частина контракту повинна бути наступною:

Приклад I.

КОНТРАКТ № _____

м. Харків (Україна)

20 червня 2014р.*

Організація (фірма) _____

(повне найменування організації, країни приналежності)

іменована надалі "Продавець", з одного боку, і організація (фірма)

_____ *(повне найменування організації, країни приналежності)*

іменована надалі "Покупець", з іншого боку, уклали даний контракт про нижченаведене.

**Варто мати на увазі, що порядок написання дати різний в Україні і за кордоном. Рекомендується в тексті контракту іноземною мовою писати місяць буквами, а потім число і рік. Наприклад, March 20. 2018*

II. Предмет контракту

Сторони повинні чітко визначити *предмет контракту* – тобто дію або сукупність дій, які визначають тип і характер умов угоди, що укладається.

Необхідно давати точну назву товару, а якщо найменувань багато, то складається їхній список і заноситься в додаток 1 до контракту – специфікацію. Для опису товару зі складними технічними характеристиками включаються спеціальні розділи: «Технічні умови» або «Технічні специфікації», за допомогою яких потім здійснюється перевірка фактично поставленого устаткування.

У контракті також вказується його об'єкт. Стосовно до контракту купівлі-продажу сфера об'єктів договору досить чітко обговорена у Віденській конвенції. Ця частина може включати 17 окремих умов (статей, параграфів).

№1. Предмет контракту

У цьому параграфі вказуються найменування товару (повне і точне), його характеристика (тип, марка, виробнича потужність), асортимент. Якщо контрактом передбачена поставка товарів різних якісних характеристик чи різного асортименту, то вони вказуються у специфікації, що додається до контракту і складає його невід'ємну частин, про що в контракті робиться відповідне посилання.

Предмет контракту може визначатися наступним чином:

Приклад I. 1. Предмет контракту

1.1. Продавець продав, а покупець купив на умовах франко-вагон ст. Харків-сортувальна (ІНКОТЕРМС – 2010) устаткування у повній відповідності з технічною характеристикою й у комплектності відповідно до Додатка № 1 до дійсного Контракту.

Приклад II. 1. Предмет контракту

1.1. Продавець продав, а Покупець купив на умовах *франко-склад покупця* (м. Харків, вул. Заводська, 17) (ІНКОТЕРМС – 2010) товари у відповідності зі специфікацією, прикладеної до дійсного Контракту і що є його невід'ємною частиною.

№2. Кількість

При визначення кількості товару в контракті купівлі-продажу встановлюється: одиниця виміру кількості; порядок встановлення кількості; система міри і ваги. Кількість товару у контракті може вказуватися у мірах ваги, обсягу, довжини, площі, у штуках; у кількості товару, що знаходиться в одиниці упакування – бутелі, коробці, мішці, пачці.

Кількість товару може бути визначена або твердо фіксованою цифрою, або у встановлених межах.

Встановлення системи мір і ваги у контракті необхідно тому, що деякі країни використовують національні системи мір, відмінні від загальноприйнятих.

№3. Якість товару

Якість – це сукупність властивостей (техніко-економічних, естетичних), що обумовлюють здатність задовольнити певні потреби, пов'язані з призначенням товару, речі або продукції. Визначення якості товару в контракті полягає у встановленні якісних характеристик. Для включення до тексту контракту умов про якість товару можуть бути використані такі способи визначення якості:

1. За *стандартом*, розробленим урядовими організаціями (національні стандарти), об'єднаннями підприємців, науково-технічними асоціаціями й інститутами та ін. (застосовуються для уніфікованої продукції, в контракті роблять посилення на номер і дату стандарту і вказують організацію-розробника).

2. За *зразком*, що є еталоном, погодженого і підтвердженого сторонами. Як правило, відбирають 3 зразки: один зберігається у покупця, другий – у продавця, третій – у нейтральної організації, визначеної в договорі.

3. За *технічними умовами*, що визначають якість товару, виробленого на основі індивідуального замовлення, і які розробляються або замовником, або виробником. Застосовується у випадках, коли для даного товару нема стандартів і коли через особливі умови виробництва й експлуатації товару необхідне встановлення спеціальних вимог до його якості. Технічні умови наводяться або в тексті контракту, або у додатку до контракту.

4. За *специфікацією*, яка повинна містити необхідні технічні параметри, що характеризують товар.

5. За *попереднім оглядом*, коли покупцю надається право оглянути всю партію товару у встановлений термін (спосіб «оглянуто-схвалено»), використовується при продажу товарів на аукціонах, зі складів.

6. За *змістом окремих речовин у товарі* – припускає встановлення у контракті у відсотках мінімально припустимого змісту корисних речовин і максимально припустимого змісту небажаних елементів або домішок.

7. За *виходом готового продукту* – коли в контракті встановлюється показник (у % чи в абсолютній величині), який

визначає кількість кінцевого продукту, що повинний бути отриманий із сировини.

8. За *справедливою середньою якістю (FAQ – fair average quality)* – застосовується в контрактах на зерно, коли в контракті робиться вказівка, що якість товару повинна відповідати справедливій середній якості зерна у визначений період і у встановленому місці відвантаження.

9. За *натуральною вагою* – тобто за вагою, вираженою в кілограмах одного гектолітра (об'ємної одиниці) зерна, яка відображає фізичні властивості зерно (форму, величину, наповненість і т.д.) і дає представлення про кількісний вихід борошна і крупи з нього. Цим способом визначається якість зернових.

10. *Спосіб «тель-кель» (take, яке є)* – означає поставку товару «яким він є». При цьому продавець не несе відповідальність за якість товару, а покупець зобов'язаний прийняти товар незалежно від його якості. Застосовується при продажі врожаю зернових, цитрусових «на корені» (ще не знятих).

Закордонний досвід керування якістю базується на єдиних підходах і методах роботи. Найбільш розповсюджені статистичні методи контролю якості, включені в міжнародний стандарт ІСО 9004-4 і рекомендовані для широкого застосування. У той же час кожна країна має характерні риси в практичному застосуванні загальних принципів керування якістю.

Для включення в текст контракту умов про якість товару можуть бути запропоновані наступні варіанти формулювань.

Приклад I. **3. Якість товару** (для простих виробів, наприклад, будівельні матеріали).

Якість товару, що поставляється, повинна відповідати встановленим в Україні державним стандартам.

Приклад II. **3. Якість товару** (для предметів ширвжитку – одяг, взуття, тканини і т.п.).

Якість товару, що поставляється, повинна відповідати каталогам і проспектам, що є невід'ємною частиною дійсного Контракту.

№4. Базис поставки

Укладаючи угоду зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу сторони повинні чітко поділити між собою численні

обов'язки, пов'язані з доставкою товару від продавця до покупця. Базисні умови, як правило, визначають такі обов'язки і встановлюють основу (базис) ціни залежно від того, чи включається в ціну витрати з доставки товару, та визначаються положеннями ІНКОТЕРМС.

Для включення в текст контракту умов про обов'язки сторін згідно базисних умов поставки можуть бути запропоновані наступні варіанти формулювань. Наприклад, якщо контракт укладений на умовах франко-завод, то умови розділу «Базис поставки» («Обов'язок сторін») можуть бути сформульовані в такий спосіб:

Приклад 1. 4. Обов'язки сторін (франко-завод)

4.1. Продавець зобов'язаний:

а) надати товар у розпорядження Покупця у встановлений в Контракті термін на своєму підприємстві

(назва підприємства, його адреса, місце, де товар буде переданий покупцю)

б) забезпечити за свій рахунок упаковання товару, оговорену в дійсному Контракті;

в) повідомити Покупця про дату, коли товар буде наданий у його розпорядження, не менш чим за _____ (термін) тижня (місяця);

г) нести витрати по перевірці якості товару, його зважуванню, виміру;

д) на прохання Покупця зробити останньому за його рахунок повне сприяння в одержанні документів, видаваних у країні постачання або країні походження товару, що можуть знадобитися Покупцеві для вивозу його з країни.

4.2. Покупець зобов'язаний:

а) прийняти товар у місці й у термін, зазначений у дійсному Контракті;

б) оплатити вартість товару в порядку, передбаченому дійсним Контрактом;

в) нести усі витрати, що падають на товари, і всі ризики, яким може піддаватися товар, з моменту, коли він наданий у розпорядження Покупця;

г) нести витрати по оплаті митних тарифів і податків (якщо такі стягуються при експорті товару).

№5. Ціна та загальна сума контракту

Ціна товару – це кількість грошових одиниць, які повинний заплатити покупець продавцю в зазначеній у контракті валюті за погоджену одиницю виміру товару і прийнятні базисні умови постачань.

Для встановлення ціни товару в контракті купівлі-продажу визначаються: одиниця виміру, за якого встановлюється ціна, базис ціни, валюта ціни, спосіб фіксації цін і їхній рівень, а також знижки. Узгодження ціни може проводитися як усно, так і в письмовому виді. Після узгодження договірною ціною вказується в договорі й у специфікації.

По способу фіксації розрізняються такі **види цін**:

1. *Тверда ціна* – визначається в контракті у виді конкретних цифр, не підлягають ніяким змінам. Звичайно використовуються при короткострокових поставаннях (менше 1 року).

2. *Змінна ціна* – обчислюється в момент виконання угоди шляхом перерахування ціни з урахуванням зміни у витратах при умовах інфляції. Застосовується при тривалих поставаннях (більше 1 року). Можливі зміни на 10-15%.

3. *Рухлива ціна* – ціну із застереженням про можливість зміни погодженого показника індексу цін. При його зміні на 2-5% перегляд не робиться, при зміні на 5-15% ціни перераховуються на визначений ступінь зміни цін (1/5 від відсотка зміни індексу цін). Застосовуються при поставаннях із тривалим періодом (більше 1 року), з наданням кредиту.

Після узгодження контрактної ціни й обсягу продукції, що поставляється, розраховується загальна сума контракту. При встановленні ціни у контракті вказують: одиницю виміру ціни, загальну суму контракту, валюту ціни, спосіб фіксації ціни, базис ціни.

Валюта ціни – це валюта, в якій виражено ціну товару. Це може бути валюта країни покупця, продавця, або валюта третьої країни.

Базис ціни встановлює, чи входять в ціну товару транспортні, страхові, складські та інші витрати на його доставку. При встановленні базису ціни використовують базисні умови поставки ІНКОТЕРМС.

При складанні тексту зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу рекомендується гранично точно визначити ціну товару, що поставляється.

Приклад 1. 5. Ціна та загальна сума контракту

5.1. Ціна товару, зазначеного в п.1.1. дійсного Контракту, складає

(сума прописом, грошові одиниці) за одиницю

5.2. Загальна вартість проданого за дійсним Контрактом товару складає

_____ (сума прописом, грошові одиниці)

5.3. У вартість товару включаться вартість упакування і маркірування товару, витрати по його навантаженню, укладанню _____

_____ (перелічуються інші витрати)

Приклад II. 5. Ціна та загальна сума контракту

5.1. Ціна товару, зазначеного в п.1.1. дійсного Контракту, складає _____ доларів США за одиницю.

5.2. Загальна вартість проданого за дійсним Контрактом товару складає _____ доларів США.

5.4. Оплата вартості проданого за дійсним Контрактом товару буде здійснюватися в карбованцях за курсом долара США на момент початку постачання в _____

_____ (повне найменування банку)

у _____

_____ (місто, країна)

№6. Умови платежу

Цей розділ контракту містить узгоджені сторонами умови платежу, визначає спосіб і порядок розрахунків між ними, а також гарантії виконання сторонами взаємних платіжних обов'язків. При визначенні умов платежу в контракті встановлюють: валюта платежу, застереження, спрямовані на зменшення або усунення валютного ризику, термін платежу, спосіб платежу, засіб платежу і форми розрахунків, гарантії виконання сторонами платіжних зобов'язань.

Валютою платежу може бути валюта країни-імпортера, країни-експортера або валюта третьої країни, розрахункові одиниці (СДР, Євро). Іноді в умовах контракту передбачається право імпортера на свій вибір провести платежі в різних валютах.

Якщо платіж здійснюється в нестабільній валюті, у контракт вносять валютне застереження, тобто умова, що передбачає зміну ціни товару в тій же пропорції, у якій відбудеться зміни курсу погодженої сторонами валюти платежу стосовно валюти контракту (валюти ціни).

Термін платежу звичайно встановлюють сторони договору, тобто в контракті вказується конкретна дата.

Спосіб платежу визначає, коли здійснюється платіж за товар відносно його фактичної поставки. Основні способи платежу: готівковий, авансовий платіж або у кредит.

У практиці міжнародної торгівлі застосовуються такі засоби платежу, як чеки, векселі, поштові і телеграфні перекази, інструкції системи SWIFT.

Основними формами розрахунків у міжнародній комерційній практиці є: інкасова; акредитивна; банківський переказ, відкритий рахунок.

У практиці міжнародної торгівлі діють загальні правила, згідно з якими, якщо в тексті контракту не вказується конкретний момент здійснення оплати вартості товару, що постачається, то таким моментом вважається момент передачі в розпорядження покупця товару або товаросупроводжувальних документів. Якщо в тексті контракту не обумовлено місце оплати товару, то таким вважається місцезнаходження комерційного підприємства продавця або місце передачі товару чи супровідних документів.

Стаття контракту може бути викладена так:

Приклад I. 6. Умови платежу

6.1. Вартість товару, що поставляється, зазначена в п. _____ дійсного Контракту, оплачується шляхом передоплати.

6.2. Покупець зобов'язаний перерахувати грошову суму на сплату повної вартості товару, що поставляється, на р/рахунок

(вказується номер р/рахунку, назва банку, його адреса)

до _____

(дата)

Приклад II. 6. Умови платежу

6.1. Вартість товару, що поставляється, зазначеного в п. _____ дійсного Контракту, оплачується шляхом передоплати.

6.2. Покупець зобов'язаний перелічити грошову суму на сплату повної вартості товару, що поставляється, на р/рахунок

(номер р/рахунку, назва банку, його адреса)

негайно після одержання наступних документів:

рахунку _____ екз.

коносаменту _____ екз.

сертифікату якості _____ екз.

№7. Строк і дата поставки товару

Під *терміном постачання* розуміють момент, коли продавець зобов'язаний передати товар у власність покупцю або з його доручення

особі, що діє від його імені. Іноді встановлюється термін одноразового постачання, а іноді проміжні терміни при постачанні вроздріб. Існують різні *способи встановлення терміну постачання*:

- «негайно», тобто продавець зобов'язується поставити товар у будь-який день протягом не більш двох тижнів;
- визначення календарного дня постачання;
- визначення періоду (найбільш розповсюджений у закордонній практиці): місяць, квартал, рік, час місяця або кварталу. У цих випадках додають слова «протягом», «не пізніше», а при періодичних постачаннях – «щомісяця», «щокварталу»;
- указівка числа днів, тижнів або місяців з моменту здійснення якої-небудь дії.

Дата постачання залежить від способу постачання і визначається датою документа, що підтверджує передачу права власності на предмет купівлі-продажу, наприклад:

- дата документа, видаваного транспортною організацією, що прийняла товар для перевезення;
- дата розписки транспортно-експедиційної фірми в прийманні вантажу для подальшого відправлення за призначенням;
- дата складського свідчення;
- дата підписання приймально-здавального акту після постачання останньої партії, без якої неможливо використовувати усе раніше поставлене устаткування (у контрактах на комплектне устаткування).

При складанні тексту зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу рекомендується визначати терміни постачання наступним чином:

Приклад I. 7. Строк і дата поставки товару

7.2. Постачання товару, зазначеного в п. 1.1 дійсного Контракту, буде здійснена протягом _____.

(період часу)

Термін постачання може бути зв'язаний з визначеними діями покупця, наприклад, від часу одержання продавцем оплати товару, зі здійсненням попередньої оплати товару покупцем і т.п., наприклад:

Приклад II. 7. Строк і дата поставки товару

7.2. Постачання товару, зазначеного в п.1.1 дійсного Контракту, буде здійснена протягом трьох місяців з дати одержання авансової оплати, відповідно до пункту _____ дійсного Контракту.

Якщо постачання товару буде здійснюватися партіями тривалий час, сторони складають графіка виконання постачання з чіткими вказівками, який товар, у якій кількості й у який період часу передбачається поставити.

№8. Упакування і маркірування товару

Упакування повинне забезпечити повну схоронність товару, запобігти його ушкодженню при транспортуванні усіма видами транспорту з урахуванням перевантажень, а також охороняти товар від атмосферних впливів.

Під маркіруванням розуміють необхідні підписи, зображення й умовні позначки, що розміщуються на упаковці, бирках чи самому товарі і необхідні для належного перевезення і здачі вантажу одержувачу.

Маркірування повинно містити:

- позначення, необхідні для адресата (одержувача вантажу): найменування, вагу нетто і брутто, номери контракту й наряду, номер даного місця – товарне маркірування;
- дані необхідні для транспортної організації, що перевозить вантаж: найменування країн і пунктів відправлення, маршрут при перевантаженнях – вантажне маркірування;
- позначення, необхідні під час перевезення: номери вагонів, люків, назва судна і т.п. – транспортне маркірування (наноситься транспортною організацією-перевізником);
- позначення, що вказують, як треба поводитися з товаром під час його перевезення, вантажно-розвантажувальних робіт, збереження – спеціальне маркірування.

Стаття контракту, що містить умови про упакування і маркірування, може бути сформульована в такій спосіб:

Приклад 1. 8. Упакування і маркірування

8.1. Упакування товару, що поставляється, повинне відповідати встановленим стандартам (або технічним умовам) і гарантувати при належному звертанні з товаром його схоронність під час транспортування.

8.2. На кожну шухляду (контейнер, мішок і т.п.) повинна бути нанесене наступне маркірування: найменування пункту призначення, адреса одержувача товару – Покупця, найменування й адреса Продавця зі вказівкою країни відправлення товару, номер місця, вага брутто, вага нетто й інші реквізити, що можуть бути завчасно, до початку постачання повідомлені Покупцем Продавцеві.

8.3. У випадку, якщо упакування не забезпечить схоронності товару, на що буде складений комерційний акт, Продавець відшкодує Покупцеві збитки, викликані неналежним упакуванням.

У випадку здійснення зовнішньоторговельної операції на імпорт складного устаткування умови контракту про упакування і маркірування повинні бути складені докладно. Наприклад:

Приклад II. 8. Упакування і маркірування

8.1. Товар, що поставляється, повинний відвантажуватися в експортному упакуванні, що відповідає його характеру.

8.2. Упакування повинне забезпечувати повну схоронність вантажу від усякого роду ушкоджень і корозії під час перевезення його морем (по залізниці, автотранспортом і т.п.) з урахуванням декількох перевантажень у шляху, а також тривалого збереження. Вантаж повинний бути упакований таким чином, щоб він не міг переміщатися усередині тари при зміні її положення.

8.3. Продавець несе відповідальність перед Покупцем за ушкодження або поломку вантажу внаслідок неналежного упакування, за утворення корозії.

8.4. Шухляди, у яких упаковане устаткування, маркіруються з трьох сторін – на двох протилежних бічних сторонах і зверху шухляди.

8.5. Маркірування повинне бути нанесене чітко, незмивною фарбою на _____ і українській мовах і включати наступне:

Контракт № _____

Транс № _____

Шухляда № _____

Вага нетто _____

Вага брутто _____

Розміри шухляди у см. _____ (довжина, ширина, висота).

8.6. Місця, що вимагають спеціального звертання, повинні мати додаткове маркірування: «Обережно», «Верх», «Не кантувати».

8.7. На негабаритних, великовагових і довгомірних місцях, висота яких перевищує один метр або вага перевищує 500 кг, повинне бути зазначено незмивною фарбою на кожному вантажному місці розташування центра ваги знаком «+» і буквами «Ц.Т.».

8.8. Продавець зобов'язаний відшкодувати додаткові транспортні і складські витрати, що виникли в зв'язку із засиланням устаткування не за адресою, унаслідок неналежного або неправильного маркірування.

№9. Порядок відвантаження

Це вказівка у контракті на строк (в днях) до початку строку поставки, протягом якого продавець зобов'язаний попередити покупця про готовність товару до відвантаження, а покупець сповістити про отримання повідомлення (при цьому обов'язково вказується технічний засіб зв'язку).

№10. Здача та прийомка товару

Під *здачею* товару розуміється передача товару продавцем у володіння покупця відповідно до умов контракту купівлі-продажу. Передача товару покупцеві, іменована постачанням, виробляється за рахунок продавця. У витрати по здачі включаються вартість зважування, підрахунку, маркірування, упакування, можливі митні збори.

Під *прийманням* розуміється перевірка відповідності якості, кількості і комплектності товару його характеристикі і технічним умовам, зазначеним у договорі.

Як правило, до контракту включаються наступні умови про здачу-приймання: вид, строк і місце фактичних здачі-приймання; засоби перевірки та методи визначення кількості та якості поставленого товару; хто здійснює здачу-приймання.

Строк здачі-приймання – це період, протягом якого покупець зобов'язаний провести перевірку кількості товару відразу ж після отримання товару, а якості – лише протягом тривалого терміну. Таким чином, строки приймання товару з кількості та якості можуть не збігатися.

Місце здачі-приймання в контракті визначається точно. Це може бути підприємство, склад, порт, станція.

Можуть бути запропоновані як зразок наступні формулювання умов зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу по прийманню товару по кількості і якості. Наприклад, якщо постачання здійснюється на умові франко-кордон, місцем приймання товару по кількості і якості буде територія біля границі, куди продавець повинний доставити товар.

Приклад I. 10. Приймання товару по кількості і якості

10.1. Приймання товару по кількості і якості буде вироблятися Покупцем у присутності представника Продавця (або Перевізника) відразу ж після прибуття товару _____

(місце приймання)

10.2. У випадку, якщо буде встановлене порушення якості товару або нестача його по кількості, Покупець разом із представником Продавця (або Перевізника) складе протокол і в залежності від причин порушення якості товару і виникнення нестачі його по кількості пред'явить відповідні рекламации.

10.3. Продавець несе відповідальність за всі недоліки товару, що виникли після передачі його Покупцеві, якщо причина їх існувала до цієї передачі і Покупець пред'явив рекламацию не пізніше шести місяців із дня приймання товару.

10.4. Продавець зобов'язаний негайно відшкодувати нестачу товару і замінити недоброякісний товар на якісний.

Приклад II. 10. Приймання товару по кількості і якості

10.1. Приймання товару по кількості і якості буде вироблятися Покупцем у присутності представника Продавця (або Перевізника) відразу ж після придбання товару _____

(пункт призначення, місце приймання товару)

10.2. Результати приймання товару по кількості і якості будуть оформлятися актами експертизи, дані якої будуть остаточними й обов'язковими для Продавця і Покупця. Відповідно до даних вищевказаних актів Покупець зробить остаточний розрахунок за поставлений товар у порядку, передбаченому дійсним Контрактом.

10.3. Якщо в результаті вищевказаної експертизи товару, що надійшов, буде встановлено, що його кількість і якість, а також упакування або маркірування всього поставленого товару або його частини не відповідають вимогам дійсного Контракту, то Покупець за своїм вибором має право на проведення розрахунків за товар зі знижкою на фактичну якість і кількість, що зазначені в актах експертизи, і застосування санкцій, передбачених дійсним Контрактом.

10.4. Повернення товару, що не відповідає по своїй якості вимогам дійсного Контракту, не звільняє Продавця від відповідальності за своєчасне виконання зобов'язань по постачанню товару в терміни, передбачений дійсним Контрактом.

10.5. Якщо в ході перевірки якості поставленого товару буде встановлено, що більше _____ % від загальної кількості товару не відповідає по якості вимогам дійсного Контракту, Покупець має право розірвати Контракт і стягнути з Продавця штраф у розмірі _____ % вартості поставленого товару. При цьому Покупець одержує право закупити недопоставлену за дійсним Контрактом кількість товару будь-якої якості за поточними цінами світового ринку з віднесенням можливої різниці між ціною за товар, визначеної дійсним Контрактом, і ціною світового ринку на Продавця, що зобов'язаний відшкодувати Покупцеві можливі збитки через різницю в цінах у термін не більше _____ днів з дати пред'явлення Покупцем

вимоги про відшкодування збитків. Прострочення в задоволенні вимог Покупця спричиняють обов'язок Продавця сплатити додатковий штраф у розмірі _____ % від суми вимоги за кожний день прострочення.

Представлені варіанти в різному ступені захищають інтереси контрагентів за зовнішньоторговельним договором купівлі-продажу. Варіант I – умов про приймання по кількості і якості більш відповідає інтересам продавця, а варіант II – інтересам покупця.

№11. Реklamaції

Реklamaція – претензія, що висувається покупцем до продавця у зв'язку з невідповідністю якості і кількості товару умовам контракту. Їх предметом можуть бути тільки ті питання, що не були предметом приймання товару.

Реklamaції можуть пред'являтися покупцем тільки з тих питань, що не були предметом прийняття товару, зробленого відповідно до умов контракту, а також у тих випадках, коли виявлено, що представлені продавцем документи не відповідають фактичним даним, що характеризують виконання постачання товару.

Реklamaції надсилаються у письмовій формі з додатком усіх необхідних документів, що обґрунтовують претензії (акти експертизи, реklamaційні акти, що складені за участю незацікавлених осіб, коносаменти, пакувальні листи і т.п.).

У текст зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу можливе включення наступних умов, що визначають обов'язки покупця при пред'явленні їм реklamaцій по якості товару: «Покупець зобов'язаний скласти акт експертизи по усіх виявлених дефектах відповідно до діючих правил у країні покупця; надати продавцеві правильно оформлену реklamaцію в термін, зазначений у договорі».

№12. Гарантії якості

У зовнішньоторговельних контрактах на машини й устаткування як правило міститься умова, за якою продавець приймає відповідальність за якість товару протягом визначеного гарантійного терміну. Ці умови визначають: обсяг наданої гарантії, гарантійний термін; обов'язки продавця за випадку виявлення дефектності товару або невідповідності його до контракту; обсяги наданої гарантії, що залежать від характеру товару та технічних умов контракту.

Гарантійний період може обчислюватися: з дати поставки товару; з моменту отримання покупцем від продавця повідомлення в письмовій формі про те, що товар готовий до відправлення; з дня пуску обладнання в експлуатацію.

№13. Штрафні санкції та страхування

У контракті варто передбачити санкції у вигляді пені, неустойок/недотримок, штрафів за порушення сторонами своїх зобов'язань (недоставку товарів; несвоєчасну поставку; несвоєчасну оплату; інші порушення).

Найбільше поширення в міжнародній практиці одержало нараховування прогресивних штрафних санкцій:

- протягом перших 30 днів по 0,05% за кожний день;
- протягом наступних 30 днів по 0,08% за кожний день;
- надалі по 0,12% за кожний день затримки постачання.

Гранична величина штрафу 8-10% вартості не поставленого в термін товару. Необґрунтована жорсткість санкцій імпортером часто викликає відповідну реакцію експортерів, вони закладають можливі штрафи в ціни. Положення про штрафні санкції звичайно формуються на основі взаємної відповідальності, наприклад поряд зі штрафами за затримку постачання експортером передбачається штраф за затримку платежу.

Контрагенти за договором можуть передбачити в його умовах санкції за невиконання або неналежне виконання інших зобов'язань за контрактом: штрафи за необґрунтоване відмовлення покупця прийняти товар, що відповідає встановленим нормам якості, за неповідомлення про зроблене відвантаження товару й ін.

Стаття контракту, що містить умови про штрафні санкції, може бути сформульована в такий спосіб:

Приклад 1. 13. Санкції

13.1. У випадку, якщо Продавець не поставити товар у встановлений дійсним Контрактом термін з причини, за яку несе відповідальність, він платити Покупцеві штраф.

13.2. Штраф нараховується, починаючи з першого дня після закінчення встановленого дійсним Контрактом терміну, у розмірі _____% від вартості непоставленого товару за кожний день прострочення.

13.3. Штраф буде утримуватися із суми, призначеної для оплати вартості поставленого товару. У випадку, якщо Покупець з якої-небудь

причини не утримає штраф при оплаті рахунка Продавця, останній зобов'язаний оплатити суму штрафу на першу вимогу Покупця.

13.4. У випадку, якщо прострочення постачання товару перевищить _____ днів, Покупець має право відмовитися від Контракту або його частини.

13.5. З метою виконання Контракту Покупець може укласти договір із третьою особою. Продавець у цьому випадку зобов'язаний відшкодувати Покупцеві витрати по укладанню Контракту з третьою особою і різницю між ціною товару, що була передбачена дійсним Контрактом, і ціною товару, що куплений у третьої особи.

13.6. За необґрунтоване відмовлення Покупця прийняти товар, що відповідає передбаченим дійсним Контрактом нормам якості і кількості, на нього накладається обов'язок відшкодувати Продавцеві усі витрати по транспортуванню товару і його страхуванню, а також сплатити на користь Продавця штраф у розмірі _____ % від загальної вартості товару.

Приклад II. 13. Санкції

13.1. У випадку запізнь у постачанні проти термінів, зазначених у дійсному Контракті, Продавець зобов'язаний сплатити Покупцеві штраф у розмірі 0,5 % від вартості непоставленого в термін товару за кожний тиждень прострочення протягом перших чотирьох тижнів і 1 % за кожний наступний тиждень.

13.2. Загальна сума штрафу не повинна перевищувати 20% від вартості непоставленого в термін товару.

13.3. Розмір штрафу не може бути змінений в арбітражному процесі.

13.4. У випадку, якщо запізнення в постачанні товару перевищить три місяці, Покупець має право відмовитися від Контракту або його частини.

У підрозділі «*Страхування*» встановлюється предмет страхування, перелік ризиків, страхувальник, а також особа, на користь якого проводиться страхування.

Умови контракту, як правило, включають зобов'язання експортерів надавати покупцю страхові поліси або сертифікати, що входять у комплект платіжних документів.

Наприклад, при умовах постачання СІФ ця стаття контракту може бути сформульована наступним чином: «Продавець зобов'язаний застрахувати товари, що поставляються за дійсним контрактом (за умовою СІФ проти звичайних видів ризику в рахунок вартості товарів). Товар може бути застрахований від інших видів ризику тільки за вказівкою Покупця і за його рахунок».

№14. Форс-мажор (застереження про обставини непереборної сили)

Положення контракту, що передбачає відстрочку по виконанню або повне звільнення сторін від зобов'язань по ньому в зв'язку з настанням подій, що не залежать від сторін контракту, які роблять його виконання неможливим. Настання обставин нездоланної сили повинне бути засвідчено нейтральною організацією.

У контрактах також установлюється, що сторона, що не може виконати зобов'язання, повинна інформувати контрагента про настання форс-мажорних обставин і надати відповідні документи. Крім того, у контракті встановлюються граничні терміни, після яких сторони мають право анулювати взаємні зобов'язання. При цьому завжди обмовляється, що жодна зі сторін не буде мати права зажадати відшкодування збитків від іншої сторони.

Наприклад, у практиці застосовуються наступні формулювання умов форсу-мажору:

Приклад I. 14. Форс-мажор (розширений зміст форс-мажорного застереження)

«Страйки, локаути, трудові безладдя, неприйнятні умови праці, аварії, затримки в шляху, заборони або інші прояви урядової політики, включаючи заборони експорту й імпорту або інше ліцензування, війна (оголошені або неоголошені), заворушення, цивільні безладдя, пожежа, стихійні лиха або інші непередбачені обставини, що знаходяться поза контролем кожної зі сторін, звільняють від відповідальності за прострочення або невиконання, виниклі внаслідок однієї з цих причин».

Приклад II. 14. Форс-мажор

«Жодна зі сторін цього Договору не несе ніякої відповідальності перед іншими сторонами за несвоєчасність або неможливість виконання своїх зобов'язань у результаті дії нездоланних сил у тій мірі, у якій така відстрочка або невиконання не можуть бути віднесені за рахунок провини або недогляду сторони, що шукає захисту в рамках дійсної статті. Використовуване тут поняття дії нездоланних сил означає випадки, що не піддаються розумному контролю сторін, включаючи, але не обмежуючи цими, такі природні явища, як пожежі, повені або землетруси й інші події, такі, як війна, блокада або ембарго, окупація, громадянська війна, випадки цивільної непокори працівників або будь-яких законів, декларації, норми, вказівки або декрети, видані державними органами і що знаходяться під контролем Сторони, що повідомляє форс-мажор».

№15. Арбітражне застереження

У цьому параграфі контракту встановлюється порядок розв'язання суперечок, що можуть виникнути між сторонами і не можуть бути розв'язані шляхом переговорів, і передаються в арбітражний суд. При цьому в контракті вказуються:

- норми права, що застосовуються;
- визначення арбітражу із вказівкою на його місцезнаходження;
- термін надання позову до арбітражу;
- Положення про незаперечність рішення арбітражу для всіх сторін угоди;
- порядок призначення арбітрів.

У параграфі контракту, що визначає порядок арбітражного розгляду спорів, звичайно вказується, що рішення арбітражу є остаточним, обов'язковим для виконання обома сторонами і не може бути оскаржене в судовому порядку.

У контракті можуть бути використані наступні формулювання:

Приклад I. 15. Арбітражне застереження

«Будь-яка суперечка, що може виникнути з даного договору, підлягає розв'язанню в арбітражному суді країни відповідача»

Приклад II. 15. Арбітражне застереження

«Будь-яка суперечка, розбіжності, що можуть виникнути з дійсного Контракту або стосуються його дійсності, підлягають розв'язанню в Міжнародному арбітражному суді при Торгово-промисловій палаті України, відповідно до її Регламенту»

Приклад III. 15. Арбітражне застереження (розширений)

15.1. Усі суперечки, що можуть виникнути з дійсного Контракту або його приводу, сторони будуть прагнути вирішити шляхом угоди.

15.2. У випадку, якщо Сторони не прийдуть до угоди, то суперечка буде розглядатися в Міжнародному комерційному арбітражному суді при Торгово-промисловій палаті України, м. Київ.

15.3. Сторони згодні в тім, що в арбітражному виробництві буде застосовуватися Регламент Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України.

15.4. Сторони згодні в тім, що для рішення їхньої суперечки, що виникли з дійсного Контракту або по його приводу, буде застосовуватися цивільне право України.

15.5. Сторони зобов'язуються виконати арбітражне рішення в термін, встановлений у самому рішенні.

№16. Транспортні умови

Транспортні умови включають: вказівку про термін відвантаження товару; порядок здачі товару продавцем покупцю; найменування пунктів перевантаження та здавання товару; відомості щодо того, ким оплачуються витрати із завантаження та розвантаження; транзитні перевезення; порядок розрахунків демереджу, диспачу; призначення стивідорів і агентів у разі морського транспортування.

№17. Експортно-імпортні ліцензії та інші умови

У контракті обумовлюють: хто і в які терміни зобов'язаний отримати ліцензії та повідомити про це іншу сторону (за випадку зміни ліцензійного узгодження та неможливості отримати ліцензію сторони звільнюються від відповідальності). Угода вступає в силу з моменту одержання ліцензії (в Україні надають ліцензії лише за наявності контракту). Зазвичай, експортна ліцензія – обов'язок продавця; імпортна – покупця.

III. Заклучна частіна

У заклучній частіні контракту вказуюць: юридичні адрэсы сторін; найменування асоб, які падпісалі контракт, калі входить у сілу, пасьля чаго ставляцца падпісы та печаткі сторін.

Заклучна частіна зовнішньоторгавельнага Контракту купівлі-продажу звычайна складаецца в такім спосіб:

Дзейны Контракт складены і падпісаны в _____
экземплярах на _____ мовах.

Кожны _____
(якіх) _____
стороні належыць _____ по

(кількісьць) _____
экземпляраў.

Прадавец:

(юридична адрэса, рэквізіты)

Покупец:

(юридична адрэса, рэквізіты)

Прадавец _____ Покупец _____
(падпіс) (падпіс)

Печатка

Печатка

Контракт складаецца в *двох* *экземплярах*, абідва *экземпляры* маюць аднакову сілу. За выпадку, калі стороны не з'ясувалі пытаньня щодо мовы контракту, то згідна звычайна, што склався у практыцы міжнароднага торгівлі, моваю ліставаньня вважэцца та мова, якая зроблена прапозыцыю укласти угоду.

Як правіла, зовнішньоторгавельны контракт купівлі-продажу складаецца *двома мовамі*: моваю прадавца та моваю покушца. Прычому в контракце абумовлююць, што абідва тэксты маюць аднакову юридичну сілу, але аскількі точны пераклад юридичных та іншых тэрмінаў з аднаго мовы на іншу в прынцыпі немажлівый і між адпаведнымі тэкстамі контракту, які напісаны рэзнымі мовамі, можа вынікнуць неадпаведнасьць, то в тэксьце контракту неабходна зрабіць пасыланьня, якой мовы надаецца перавага за выпадку незбывнасьці або разходжэнь.

Наприклад, мова контракту може бути визначена:

Приклад I. 17. Мова Контракту і кореспонденції

17.1.1. Дійсний Контракт складений на _____

мовах.

(яких)

17.1.2. Вся переписка з приводу дійсного Контракту ведеться на _____
мовах.

(яких)

17.1.3. У випадку виникнення різничань або яких-небудь розбіжностей у значеннєвому змісті термінів перевагою володіє текст дійсного Контракту, написаний _____ мовою.

(якою)

17.1.4. Офіційні документи, зв'язані з Контрактом, його дією і виконанням, вважаються дійсними мовою, на якому вони видані, а переклад на _____ мову, у разі потреби, робить сторона, що

(яку)

використовує документ.

Часто до контракту вносяться доповнення та зміни. У будь-якому випадку зміни і доповнення, який би спосіб їхнього внесення не був обраний контрагентами, повинні відбуватися в письмовій формі, щоб уникнути наступних розбіжностей.

Наприклад, зміни і доповнення до контракту можуть бути внесені:

Приклад I. 17. Зміни і доповнення Контракту

17.2.1. Зміни і доповнення Контракту відбуваються тільки в письмовій формі.

17.2.2. Дійсними й обов'язковими для Продавця і Покупця визнаються тільки ті зміни і доповнення, що внесені ними безпосередньо в текст Контракту і за взаємною згодою.

Приклад II. 17. Зміни і доповнення Контракту

17.2.1. Зміни і доповнення дійсного Контракту відбуваються в письмовій формі.

17.2.2. Дійсними й обов'язковими для Продавця і Покупця визнаються тільки ті зміни і доповнення, що внесені ними в Контракт за взаємною згодою.

17.2.3. Під угодою в письмовій формі про зміну або доповнення дійсного Контракту розуміються угоди, оформлені у виді протоколу безпосередніх переговорів (додаткової угоди) і прикладені до тексту Контракту, а також ті, котрі досягнуті шляхом обміну телеграмами або телефаксом.

Важливим моментом під час укладання угоди є момент, що вказує на набуття контрактом сили: з моменту його підписання уповноваженими особами чи після того, як контракт буде ухвалений компетентними державними органами.

У випадку, якщо вступ у силу контракту залежить від угоди його сторін, формулювання даної умови може виглядати в такий спосіб.

Приклад I. 17.3. Вступ Контракту в силу

17.3.1. Дійсний Контракт набирає сили з моменту його підписання уповноваженими на те особами.

17.3.2. Датою вступу Контракту в силу вважається дата, зазначена в правому верхньому куті першої сторінки Контракту.

17.3.3. Після вступу дійсного Контракту в силу всі попередні переговори, попередні документи і переписка по ньому будуть вважатися недійсними.

У випадку, якщо вступ Контракту в силу залежить не тільки від волі його сторін, але і від розсуду компетентних державних органів (наприклад, сторони повинні одержати відповідний дозвіл на здійснення передбачених дій), умова Контракту про вступ його в силу може бути сформульоване в такий спосіб.

Приклад II. 17.3. Вступ Контракту в силу

17.3.1. Дійсний Контракт набирає сили після того, як одержить схвалення компетентних державних органів.

17.3.2. Датою вступу Контракту в силу вважається дата, поставлена на документі, що фіксує схвалення компетентних державних органів.

17.3.3. Сторони беруть на себе зобов'язання прийняти всі необхідні міри для одержання схвалення компетентних державних органів на здійснення передбаченої дійсним Контрактом угоди.

17.3.4. У випадку, якщо компетентні державні органи країн Продавця і Покупця не схвалють Контракт, то останній вважається таким, що не вступив у законну силу. При цьому сторони не мають права вимагати відшкодування витрат і витрат.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зовнішньоторговельний контракт повинний бути підписаний двома особами: особою, що має таке право згідно з посадою відповідно до установчих документів, і особою, яка уповноважена дорученням, виданим за підписом керівника суб'єкта ЗЕД. Законодавство або торгові звичаї деяких країн (у т.ч. України) вимагають скріплення контракту печатками.

Таким чином, основні вимоги до підготовки і укладання зовнішньоторговельних контрактів купівлі-продажу товарів визначаються національним законодавством. Відмінність від всіх інших форм контрактів – це перехід права власності на товар від продавця до покупця. Як і інші види міжнародних контрактів, визначає права та обов'язки сторін, їх відповідальність, а також відбивають економічні, фінансові, юридичні й організаційно-технічні зобов'язання партнерів.

Питання для самоконтролю:

1. Що собою уявляє зовнішньоекономічний договір (контракт)?
2. Яким чином здійснюється облік та реєстрація зовнішньоекономічних договорів (контрактів)?
3. Чому Міжнародні правила тлумачення комерційних термінів («Інкотермс-2010») називають базисними умовами постачання?
4. Що визначає предмет договору міжнародної купівлі-продажу товарів?
5. Яке правове значення істотних і несуттєвих умов договору міжнародної купівлі-продажу товарів?
6. Для чого визначаються і як застосовуються індикативні ціни при укладенні зовнішньоекономічного контракту?
7. Якими правовими засобами забезпечується належне виконання зобов'язань за договором міжнародної купівлі-продажу товарів?
8. Чому важливо знати, право якої країни застосовується для врегулювання відносин за зовнішньоекономічним договором?
9. Яке значення має арбітражна обмовка, включена в умови договору міжнародної купівлі-продажу товарів?
10. Чи можливе укладання зовнішньоекономічного договору, який містить не всі умови відповідно до Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)?

Тема 13. Ціноутворення в зовнішньоекономічній діяльності підприємства

1. Ціни і цінова політика підприємства на світовому ринку.
2. Особливості ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

1. Ціни і цінова політика підприємства на світовому ринку

Світова ціна формується з урахуванням двох основних **принципів**: вона повинна бути доступною для будь-якого продавця чи покупця, та має бути показовою для світового товарного співтовариства.

Світові ціни – це ціни найбільш впливових ринкових агентів, великих експортно-імпортних операцій, що здійснюються в основних центрах світової торгівлі, це – ціни, якими користуються країни (експортери чи імпортери), біржі та аукціони, провідні фірми. Основні чинники, що впливають на формування світової ціни наведено на рис. 13.1.

Тривалість руху товару від виробника до споживача	Чинники, що впливають на формування світової ціни	Цикл, у якому знаходиться світова економіка
Закон вартості		Діяльність монополій
Сезонні коливання		Політична стабільність в країні
Ціни місцевих фірм конкурентів		Особливості виробничого процесу
Величина попиту		Посередники та покупці
Надбавки та знижки на користь посередника		Обсяги ринку
Витрати виробництва		Імідж виробника
Транспортні витрати		Рівень і динаміка інфляції
Характер регулювання економіки державою		Перемінні курси обміну валют

Рис. 13.1. – Основні чинники, що впливають на формування світової ціни

У міжнародному обміні практикуються кілька способів встановлення і фіксації цін, пов'язаних з особливостями купівлі-продажу товарів (рис. 13.2.).

За напрямом товарних потоків		За умовами розрахунків		За повнотою урахування витрат	
Експортні		Комерційні		Нетто	
Імпортні		Програм допомоги		Споживання	
		Трансфертні			
ЦІНИ					
За характером реалізації		За мірою фіксації (контракти)		За рівнем інформованості	
Оптові		Тверді		Опубліковані	
		Рухомі		Довідкові	
Роздрібні		Змінні		Біржове котирування	
		З наступною фіксацією		Аукціонів	
				Статистичні	
				Фактичних угод	
				Пропозиції великих фірм	
				Розрахункові	

Рис. 13.2. – Систематизація цін у міжнародній торгівлі

1) За напрямом товарних потоків:

- *експортна ціна* – ціна за якою товар реалізується зарубіжному контрагенту;

- *імпортна ціна* – ціна по якій товар купується у зарубіжного контрагента.

2) За умовами розрахунків:

- *ціна комерційних угод* – відображає інтернаціональну ціну виробництва при звичайному порядку здійснення угоди купівлі-продажу;

- *ціна клірингових розрахунків* – ціна товару, в якій враховані умови і особливості клірингу (взаємозаліку);

- *ціна програм допомоги* – ціна товару, в якій враховані умови і особливості реалізації програм допомоги;

- *трансфертна ціна* – ціна товару, по якій здійснюються внутрішньокорпоративні операції.

3) За повнотою урахування витрат:

- *ціна нетто* – чиста ціна товару на місці його купівлі-продажу;
- *ціна споживання* – сума витрат покупця, включаючи витрати на придбання та використання товару в нормативний строк.

4) За характером реалізації:

- *оптова ціна* – ціна товару при продажу його партіями;
- *роздрібна ціна* – ціна товару при продажу його індивідуальному споживачу.

- 5) За мірою фіксації:

- *контрактна ціна* – ціна, яка встановлюється в контракті. При визначенні контрактної ціни можуть бути враховані також різноманітні знижки (табл. 13.1); *тверда* – встановлюється в момент підписання контракту та не підлягає коригуванню впродовж терміну його дії;

- *рухома* – фіксується в момент укладання угоди і може бути переглянута в подальшому, якщо ринкова ціна даного товару до моменту його поставки зміниться;

- *змінна («ковзання»)* – ціна, що встановлюється в момент виконання контракту шляхом перегляду договірної ціни в період виконання довгострокового контракту (на промислове обладнання, будівельні об'єкти, суднобудування, тощо). Під *умовами ковзання* розуміють умови перерахунку базисної ціни в кінцеву, за якою замовник розрачується з постачальником. При цьому вказують базисну ціну і дату пропозиції, порядок розкладання цієї ціни на складові елементи; ціни матеріалів та ставки заробітної плати до укладання угоди (тобто базисні ціни і ставки); умови ковзання (тобто умови зміни базисної ціни проти пропозиції).

Як правило, залежність кінцевої ціни від зміни цін на матеріали і тарифів заробітної плати встановлюють за формулою:

$$P_1 = P_0 \left(A \left(\frac{a_1}{a_0} \right) + B \left(\frac{e_1}{e_0} \right) + C \right) \dots\dots\dots(13.1)$$

де P_1 – кінцева ціна устаткування;

P_0 – базисна ціна;

A – частка в ціні витрат на матеріали;

B – частка витрат на заробітну плату;

C – незмінна частина ціни;

a_0 – базова ціна (індекс цін) матеріалів;

a_1 – ціна матеріалів за період ковзання, тобто під час виконання замовлення;

v_0 – базові ставки (індекс) заробітної плати;

v_1 – зміна тарифів зарплати за період виконання замовлення.

- з наступною фіксацією – ціна, за якою в контракті обговорюються умови фіксації та принципи визначення її рівня.

Таблиця 13.1 – Знижки при визначенні контрактної ціни

Знижки	Умови надання	Середній розмір, %
Загальна (проста)	- при укладенні угод на машини та стандартне обладнання з довідкової ціни (прейскурантної)	20-40
	- при поставках промислової сировини з довідкової ціни (коли довідкова ціна передбачає короткостроковий кредит, а покупець згоден платити готівкою)	2-5
Сkonto	при покупці товару за готівковий рахунок.	2-3
Бонусна (за оборот)	постійним покупцям на основі спеціальної домовленості за встановленою шкалою залежно від обсягу продажу впродовж визначеного терміну (як правилу року)	15-30
Дилерська	постійним представникам чи посередникам по збуту	15-20
Спеціальні	- привілейованим покупцям, в замовленнях яких особливо зацікавлені продавці - знижки на пробні партії чи замовлення	5-8
Експортні	При продажу товару іноземним покупцям зверх знижок, діючих для покупців внутрішнього ринку	за домовленістю
Сезонні	за покупку товару поза сезоном	до 15
Приховані	- знижки на фрахт - пільгові чи безготівкові кредити шляхом надання безкоштовних послуг	за домовленістю
За повернення раніше купленого товару	при поверненні покупцем раніше купленого товару у даної фірми застарілої моделі	25-30
При перепродажу	при покупці раніше використовуваного обладнання.	до 50

б) За рівнем інформованості:

- *опубліковані ціни* – ціни, які повідомляється в спеціальних та фірмових джерелах інформації та відображають рівень світових цін. До них відносять:

1) *довідкові ціни* – ціни товарів у внутрішній оптовій чи зовнішній торгівлі розвинутих країн, що публікуються в різних виданнях та являються відправним пунктом, з якого починається процес узгодження ціни при укладанні угоди;

2) *біржові котирування* – ціни товарів, що являються об'єктом біржової торгівлі;

3) *аукціонні ціни* – ціни товарів, що являються об'єктом аукціонної торгівлі і відображають реальні угоди.

4) *статистичні ціни* – середні експортні ціни за даними зовнішньоторговельної статистики;

5) *ціни фактичних угод* – ціни, що відображають фактичні комерційні операції;

6) *ціни пропозицій великих фірм* – початковий рівень цін товарів, запропонованих продавцем.

У випадку, якщо інформація, необхідна для обґрунтування ціни, відсутня, використовують *розрахункові ціни*. Розрахунок може виконуватися на базі даних про витрати на виробництво продукції або з використанням опублікованих статистичними відомствами багатьох країн індексів експортних чи імпортних цін.

В умовах товарного виробництва можливі наступні **методи** встановлення зовнішньоторговельних цін:

- на базі власних витрат виробництва;
- за економічними результатами використання товару;
- виходячи з рівня попиту;
- орієнтуючись на рівень цін конкурентів.

1. Встановлення цін на базі власних витрат виробництва означає, що експортна ціна на продукцію визначається, як сума витрат виробництва (вартість сировини, матеріалів, палива, амортизаційну частину вартості машин і споруджень, заробітну плату), середнього прибутку і різних надбавок і знижок, зв'язаних зі станом кон'юнктури, умовами постачання і платежу, комерційними ризиками, вимогами покупця до виготовлення і приймання товару.

Облік витрат виробництва здійснюється на основі калькуляції. Основна відмінність експортної калькуляції від внутрішньої складається в додаткових витратах по збуту, а саме: комісійна винагорода продавців і представників; імпорتنі митні витрати в країні покупця; транспортні витрати; витрати на фінансування; витрати по страхуванню товару; витрати по упакуванню; резерви, необхідні для покриття непередбачених ризиків; витрати по укладенню контракту, оформленню сертифікатів і інших паперів.

На практиці існують два основних підходи до використання даного методу при визначенні ціни:

1) з використанням повних витрат виробництва, який передбачає визначення сукупності витрат на одиницю продукції, тобто повних витрат виробництва, до якої додається процентна надбавка у виді прибутку, що фірма розраховує одержати;

2) з використанням граничних витрат виробництва, коли враховуються тільки ті витрати, що мають безпосереднє відношення до його виробництва.

2. Встановлення цін за економічними результатами використання передбачає зіставлення конкуруючих на ринку товарів шляхом виявлення періоду окупності і норми рентабельності або річних витрат по експлуатації (це стосується машинотехнічної продукції). Якщо товар виробничого призначення не забезпечує покупцю норми прибутку на вкладені кошти, то продавець повинний або знизити продажну ціну до рівня, що забезпечує рентабельність у покупця, або поліпшити економічні показники пропонованих виробів.

3. Відповідно методу визначення цін з орієнтацією на попит, ціна товару визначається виходячи з того, скільки покупець може і хоче заплатити за пропонований товар, тобто з попиту на нього. Виробничі витрати розглядаються в цьому випадку як обмежувальний фактор, що показує, чи може товар продаватися за встановленою ціною з запланованим прибутком, чи ні. Даний метод успішно використовується за умови наявності на ринку взаємозамінних товарів, що дозволяють покупцю порівнювати аналогічні товари між собою і робити для себе висновки.

4. Розрахунок експортних цін по методу з орієнтацією на рівень конкуренції здійснюється в такий спосіб:

- з наявної бази даних роблять вибірку останніх даних про ціни на товари конкурентів, аналогічні (порівнянні) тим, що ми бажаємо

експортувати;

- заносять у заздалегідь приготовану таблицю основні техніко-економічні показники того або іншого товару, включаючи умови постачання і ціни;

- за допомогою виправлень ціну експортованого товару приводять до умов реалізації на обраному ринку.

Оскільки конкуруючих товарів небагато, одержують усереднену ціну щодо всіх згаданих товарів, яка і є базою для переговорів з покупцями.

Імпортер розраховує ціну угоди на підставі конкурентних матеріалів. Комерційні пропозиції, що надійшли від різних фірм-виробників, аналізуються на предмет їхньої прийнятності імпортера з погляду комерційних умов здійснення угоди. Імпортером обирається ціна пропозиції, що найбільш повно задовольняє його вимогам відносно комерційних умов постачання імпортованого товару. Отримана на початковому етапі розрахунків ціна аналізується з погляду відповідності її величини якісним характеристикам пропонованих до імпорту товарів шляхом проведення техніко-економічного зіставлення цін і параметрів даної продукції.

Виправлення до ціни пропозиції імпортованої продукції бувають двох видів: комерційні і техніко-економічні. Внесення комерційних виправлень є першим етапом у роботі над конкурентами цінами імпоротної угоди. Воно зводиться до приведення всіх застосовуваних до розрахунку цін конкурентних матеріалів до єдиних комерційних умов придбання товару, причому один з наявних конкурентних матеріалів приймається за еталон, а інші приводяться до порівнянного рівня. У загальному виді ціна імпортованого товару з урахуванням внесення комерційних виправлень (C_{KII}) буде представлена наступною формулою:

$$C_{KII} = (C + \sum n) \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot \dots \cdot K_n \quad \dots\dots\dots(13.2)$$

де C – ціна по еталонному конкурентному матеріалі;

n – сума виправлень в абсолютному вартісному вираженні;

K_1, K_2, \dots, K_n – виправлення у виді коефіцієнтів.

У світовій торговельній практиці найбільше розповсюдження отримали наступні **виправлення**:

- виправлення на умови продажу (оптом і вроздріб);
- виправлення на уторгування (знижка з первісної ціни пропозиції);
- виправлення на серійність;
- виправлення на комплектацію;
- виправлення на різницю в техніко-економічних параметрах;
- виправлення на термін постачання та ін.

Формування цінових рішень на зовнішніх ринках пов'язане зі значними труднощами, які полягають насамперед у визначенні ступеня свободи при формуванні власної ціни продажу товару. У кожній країні існують свої критерії оптимальної ціни, на яку впливають витрати, купівельна спроможність «ціна – якість», походження товару (імідж) тощо.

Цінова політика – це визначення рівня цін і можливих варіантів їх зміни залежно від цілей та завдань, що стоять перед підприємством в короткостроковому плані та в перспективі.

Стратегічна мета діяльності будь-якого підприємства – вижити і отримувати максимальний прибуток. Що ж до *поточних цілей*, то ними можуть бути такі: захист своїх позицій; подолання конкурентів; завоювання нових ринків; вихід на ринок з новим товаром; швидке відшкодування витрат; стабілізація доходів тощо.

Завдання цінової політики підприємства полягає в тому, щоб установити на свій товар таку ціну і змінювати її залежно від ситуації на ринку так, щоб опанувати певним його сегментом, досягти бажаного обсягу прибутку, тобто вирішити завдання, пов'язане з реалізацією товару в певній фазі його життєвого циклу.

Політика ціноутворення створює методологічну основу для вибору та обґрунтування цінової стратегії та пов'язує в інтегровану систему окремі рішення щодо:

- методів встановлення цін на нові товари;
- співвідношення цін підприємства з цінами конкурентів;
- взаємозв'язок цін на товари в межах номенклатури виробництва;
- використання системи знижок і частоти зміни ціни тощо.

2. Особливості ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

Спосіб фіксації ціни визначає, коли фіксується ціна в контракті, а саме: у момент його укладання, протягом терміну його дії чи у момент його виконання. І тому, за способом фіксації виділяють такі **види цін**: *тверді ціни, рухомі ціни, ціни з наступною фіксацією та ціни, що ковзають (змінні)*.

Тверді ціни встановлюються у момент підписання контракту, вони не змінюються протягом терміну виконання контракту. Така модель ціноутворення є найбільш прийнятною при здійсненні негайних поставок. Тверда ціна, яка встановлюється у момент підписання контракту і протягом строку його дії не підлягає зміні. Тверда ціна встановлюється у вигляді конкретної цифри. Ці ціни використовуються при короткострокових угодах, найчастіше при негайних поставках (від 1 дня до 2 неділей). У контракті в такому разі робиться застереження: «ціна тверда, зміни не підлягає».

Рухомі ціни встановлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з довгим терміном створення і орієнтовно визначаються у момент підписання контракту, але можуть коригуватися залежно від динаміки ринкових цін на відповідні товари.

Ціни з наступною фіксацією також установлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з тривалим терміном створення та залежать не тільки від динаміки ринкових цін, а й від якості кінцевих виробів (наприклад, металів чи хімікатів з урахуванням корисних та небажаних домішок), а також реальних витрат виробника, які не завжди легко передбачити заздалегідь.

Ціна з наступною фіксацією у контракті не вказується, а лише описується спосіб установлення ціни в майбутньому, тобто на момент виконання угоди, або у зазначені договором строки на основі узгоджених джерел. Ці ціни застосовуються при поставках товарів з тривалим строком виготовлення, товарів, вартість яких ставиться у залежність від їх якості (в основному при продажу металів або хімікатів з певною часткою домішок або корисних речовин), а також товарів, ціна яких значно залежить від кон'юнктурних коливань, при продажу продукції з тривалим строком поставки або надання кредиту.

Ціни, що ковзають (змінні ціни), використовуються тоді, коли у контрактах ідеться не просто про товари з тривалим терміном створення, а з композитним визначенням ціни. Наприклад, спочатку в контракті зазначається початкова ціна та її структура – вміст у ній різного роду витрат та компонентів (витрати на сировину та

енергоносії, амортизацію, оплату праці, накладні витрати, прибуток). При цьому саме динаміка компонентів (зміна цін на сировину, енергоносії чи оплату праці) визначає й зміну остаточної суми ціни.

Якщо у контракті ціна ставиться у залежність від зміни ринкових цін, то у тексті контракту це зазначається застереженнями таких видів:

– застереження (підвищення), яке означає, що будь-яке підвищення ринкової ціни веде до підвищення контрактної ціни;

– застереження (пониження), яке означає, що будь-яке зниження ринкової ціни веде до зниження контрактної ціни, а будь-яке підвищення ринкової ціни до уваги не береться;

– застереження, яке ставить зміну контрактної ціни у залежність від відповідної зміни ринкової ціни.

Змінна ціна розраховується у момент виконання угоди перегляданням *базисної ціни* з урахуванням зміни у витратах виробництва за час виконання контракту. Вона застосовується при продажу продукції, яка має тривалі строки поставок (як правило, понад рік), головним чином, складного комплектного обладнання.

При змінних цінах у контракті встановлюються: базисна ціна та її структура, момент подання зміни ціни, межа змінності.

Базисна ціна трактується так:

1) база при визначенні індексу експортних та імпорتنих цін міжнародної торгівлі в цілому і за певними групами товарів. Публікується в міжнародній та національній зовнішньоторговельній статистиці, періодичних економічних виданнях ООН;

2) ціна виробу, яка береться за основу при встановленні зовнішньоторговельної ціни даної продукції;

3) ціна товару, встановлена для основного сорту, найбільш відомої марки; може стосуватися яких-небудь показників якості, прийнятих за базисні; передбачаються можливі відхилення від базисної якості, і тому розробляється шкала надбавок і знижок, відштовхуючись від якої встановлюється ціна товару вищої і нижчої якості.

Базисна ціна розраховується продавцем та узгоджується з покупцем при підписанні контракту. *Структура базисної ціни* – це відсоткова частка у ній постійних витрат (прибуток, накладні витрати, амортизаційні відрахування тощо) та змінних витрат (сировина,

матеріали, оплата праці), які і визначають змінність ціни (зміна ціп па сировину, енергоносії, рівня оплати праці) даного контракту.

В Україні однією з умов виходу на зовнішній ринок є відповідність контрактних цін *індикативним цінам*, які розробляє та публікує Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції.

Під *індикативними* розуміються ціни на товари, які відповідають ціпам, що склалися чи складаються па відповідний товар на рийку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків, визначених згідно з законодавством України.

Індикативні ціпи затверджуються Міністерством економіки (Департаментом державної політики у сфері зовнішньої торгівлі) відповідно до положень Указу Президента України №124/96 від 10.02.96р. та Положення про індикативні ціпи у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Положення про індикативні ціпи регламентує особливості встановлення та застосування цін.

Індикативні ціпи можуть **запроваджуватись** на товари:

- щодо експорту яких застосовано антидемпінгові заходи або розпочато антидемпінгові розслідування чи процедури в Україні або за її межами;

- щодо яких застосовуються спеціальні імпортні процедури відповідно до статті 19 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;

- щодо експорту яких встановлено режим квотування, ліцензування;

- щодо експорту яких встановлено спеціальні режими;

- експорт яких здійснюється у порядку, передбаченому статтею 20 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;

- в інших випадках на виконання міжнародних зобов'язань України.

Процес визначення ціни контракту передбачає визначення валюти ціни (*одиниці виміру ціни*).

Валюта ціни – це валюта, у якій зафіксована ціна товару у контракті. Зважаючи на низьку конвертованість багатьох національних валют (в тому рахунку і української) ціни у міжнародних контрактах, як правило, встановлюються у вільно конвертованій валюті (ВКВ). Визначення валюти ціни є важливою умовою контракту.

Остаточна ціна контракту – це компроміс цінових пропозицій та преференцій продавців та покупців. Виконання мети продавця – максимізувати прибуток та прагнення покупця придбати товар за нижчою ціною сприяло до розробки диверсифікованої системи цінових знижок.

Вибір стратегії ціноутворення сприяє досягненню певних цілей підприємства, які можна поділити на такі **групи**:

- *фінансові*, що ґрунтуються на прибутку;
- *збутові*, що ґрунтуються на цілях інтенсифікації чи екстенсифікації збуту (зростання реалізації, максимізація частки ринку, ефективна реалізація нового товару тощо);
- *ситуаційні*, що ґрунтуються на цілях збереження чи створення для підприємства більш прийнятних умов діяльності.

Перелік основних цінових стратегій та їх характеристика наведені в табл. 13.2.

Таблиця 13.2 – Цінові стратегії та їх характеристика

Назва цінової стратегії	Характеристика
1	2
Стратегія відшкодування повних витрат	Застосовується великими підприємствами чи підприємствами, що випускають унікальну продукцію або мають монопольне становище на ринку. Вони встановлюють ціни на максимально високому рівні, який включає витрати виробництва та максимальний прибуток. Такі підприємства виконують роль світових лідерів, а всі інші проводять політику слідування за лідером
Стратегія «зняття вершків»	Застосовується до захищених патентом нових товарів, полягає в послідовному охопленні різних дохідних сегментів ринку та дозволяє знімати «фінансові вершки». Поступово знижуючи ціну, можна залучати все нові кола клієнтів, яких влаштовує нова ціна. Застосування стратегії доцільне коли: <ul style="list-style-type: none"> – високий рівень поточного попиту; – витрати виробництва не високі; – висока початкова ціна не призведе до появи нових конкурентів

1	2
Стратегія проникнення на ринок	Ґрунтується на встановленні низьких цін для швидкого проникнення на нові для підприємства ринки. Стратегія передбачає встановлення на нові товари порівняно низькі ціни для залучення великої кількості покупців та завоювання значної частку ринку. Вона може застосовуватись за таких умов: - ринок дуже чутливий до ціни і низька ціна сприяє його розширенню; - зі зростанням обсягів виробництва витрати скорочуються; - низька ціна не приваблива для наявних та потенційних конкурентів
Стратегія пов'язаного ціноутворення	Суть полягає у порівняно низькій ціні на основні вироби за одночасного високого рівня цін на супутні (компліментарні) товари, особливо на запасні частини, витратні матеріали
Стратегія престижних цін	Застосовується міжнародними компаніями, що мають хорошу репутацію на товари аналогічні за своїми властивостями товарам маловідомих фірм. Споживач платить за престиж торгової марки
Стратегія цінової диференціації	Суть полягає в тому, що на той самий товар встановлюється різний рівень ціни для різних груп споживачів (за визначеними критеріями). Ця стратегія можлива за таких умов: - ринок можна чітко розділити на сегменти; - сегменти мають різну еластичність попиту; сегменти розділені між собою певними бар'єрами, тобто сегмент з низьким рівнем цін не може перепродати товар у сегмент з високим рівнем цін
Стратегії встановлення цін у рамках товарної номенклатури	Якщо товар є частиною товарною номенклатури підприємство розробляє систему цін, яка забезпечувала б одержання максимального прибутку по номенклатурі в цілому. Можливі такі варіанти стратегії: - встановлення ціни в межах товарного асортименту шляхом визначення цінових інтервалів між товарами, що входять в асортиментну групу; - встановлення «ліній ціни», яка означає, що всі товари одного виду, незалежно від собівартості, розташовуються за наявною шкалою; - визначення «лідера, що падає» зводиться до того, що ціну на один із товарів різко знижують, розраховуючи, що залучені за рахунок цього покупці куплять якісь інші товари за звичайними цінами; - встановлення вищої ціни на витратні товари, що використовується разом з основним виробом; - встановлення низької ціни на малоцінні побічні продукти виробництва; - встановлення ціни на набори товарів, що продаються як одне ціле

1	2
Стратегія цінового вирівнювання	Ґрунтується на тісній інтеграції цінової та асортиментної політики підприємства. Це означає, що прибуток від товарів, які успішно реалізуються і входять до асортиментної програми, має обов'язково покривати збитки, що виникають по інших товарах цього асортименту
Стратегія трансфертних цін	Застосовується міжнародними корпораціями, які мають численні закордонні філії

Питання для самоконтролю:

1. Визначте принципи, на основі яких формується світова ціна та поясніть їх.
2. Як визначаються середні експортні та імпорتنі ціни?
3. Чи впливають і які умови контрактів на формування ціни пропозицій?
4. У яких випадках застосовуються розрахункові ціни?
5. Чи впливають і як цілі та завдання підприємства на його цінову політику?
6. Поясніть, у яких випадках експортні ціни є ефективними?
7. У яких випадках використовуються трансфертні ціни?
8. На основі яких принципів формується трансфертна ціна?
9. За умови використання яких цін у контрактах встановлюються базисна ціна і що вона передбачає?
10. Для чого у зовнішніх контрактах використовують цінові знижки та надбавки?



Розділ IV. Функціональне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Тема 14. Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності

1. *Сутність, способи та форми міжнародних розрахунків.*
2. *Засоби платежу при виконанні валютно-фінансових операцій у зовнішньоекономічній діяльності.*
3. *Банківське кредитування зовнішньоекономічної діяльності.*

1. Сутність, способи та форми міжнародних розрахунків

Міжнародні розрахунки являють собою систему організації і регулювання платежів за грошовими вимогами й зобов'язаннями, які з'являються при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності між державами, фірмами, підприємствами і громадянами на території різних країн. Міжнародні розрахунки охоплюють зовнішню торгівлю товарами й послугами, а також некомерційні операції, кредити і рух капіталу між державами.

Основними суб'єктами міжнародних розрахунків являються експортери, імпортери й банки, що їх обслуговують. Вони вступають в певні відносини між собою з приводу руху товаросупровідних документів і поточного оформлення платежів.

На стан міжнародних розрахунків впливає багато різних обставин, наприклад, економічні і політичні відносини між країнами; становище країни на товарних і грошових ринках; ступінь державного регулювання ЗЕД і його ефективність; валютне законодавство; міжнародні торгові правила і звичаї, стан платіжних балансів та ін. У зв'язку з цим *систему міжнародних розрахунків можна розглядати як відносно самостійну, яка має свої особливості.*

По-перше, міжнародні розрахунки регулюються не лише національними нормативними і законодавчими актами, але й міжнародними законами, банківськими правилами і звичаями (Єдиний

вексельний закон, прийнятий Женевською вексельною конвенцією в 1930р., Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів).

По-друге, міжнародні розрахунки здійснюються в різних валютах. Тому, з одного боку, на їх ефективність впливає динаміка валютних курсів, а з другого боку, нормальне функціонування товарно-грошових відносин можливе лише в умовах вільного обміну національної валюти на валюти інших країн.

По-третє, особливістю міжнародних розрахунків являється й те, що часто держава використовує певні валютні обмеження, які являють собою законодавчу чи адміністративну заборону, лімітування та регламентацію операцій резидентів і нерезидентів з валютою й іншими валютними цінностями.

По-четверте, міжнародні розрахунки носять документарний характер, тобто платежі здійснюються лише проти пред'явлення належним чином оформлених комерційних або фінансових документів.

При здійсненні зовнішньоторгових операцій важливим є вибір **способу розрахунків**, оскільки він визначає, коли здійснюється платіж за товар відносно його фактичної поставки.

До основних способів платежу відносять:

- *Готівковий платіж* – повна або часткова оплата товару до чи проти передачі експортером товару або товаросупровідних документів у розпорядження покупця.

- *Авансовий платіж* передбачає виплату покупцем постачальнику обумовлених у контракті сум як частки платежів за договором до початку виконання замовлення. Аванс може бути як у грошовій, так і в товарній формі. Аванс у грошовій формі визначається у відсотках від загальної вартості замовлення.

- *Платіж у кредит* – передбачає розрахунки на основі наданого експортером імпортереві комерційного (фірмового) кредиту. Фірмові кредити надаються у грошовій і товарній формах. При наданні кредиту в грошовій формі в контракті детально оговорується його умови: вартість кредиту, термін погашення кредиту, ін. Надання кредиту в товарній формі здійснюється шляхом відстрочки або розстрочки платежу.

Ефективність зовнішньоторгових операцій залежить від правильного вибору форми розрахунків, оскільки це дозволяє

учасникам угоди знижувати витрати і ризики, пов'язані з невиконанням протилежною стороною своїх зобов'язань за угодою.

Форми розрахунків – це урегульовані законодавством країн-учасниць розрахунків способи виконання через банк грошових зобов'язань підприємств.

Виходячи з міжнародної торгової і банківської практики, виділяють 4 основні форми розрахунків: інкасо, акредитив, банківський переказ (авансовий платіж) і відкритий рахунок.

Інкасова форма розрахунків. Використання даної форми розрахунків регулюється «Уніфікованими правилами по інкасо», прийнятими Міжнародною торговою палатою в 1978 році (публікація МТП №322).

Інкасо – це банківська розрахункова операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта одержує на основі розрахункових документів належні експортеру кошти від платника за відвантаженні на його адресу товари або за надані йому послуги і зараховує ці кошти на його рахунок в банку. Основний документ – *інкасове доручення*, що виходить від експортера. В здійсненні інкасової операції при міжнародних розрахунках приймають участь: імпортер (платник); експортер (довіритель); банк імпортера (інкасуєчий чи представницький банк); банк імпортера (банк ремітент).

Інкасо може бути *чистим і документарним*.

Чисте інкасо – це інкасо фінансових документів, не супроводжене комерційними документами (переказні й прості векселі, чеки та ін.).

Документарне інкасо – це інкасо фінансових документів, супроводжених комерційними документами (рахунки, страхові документи та ін.), а також інкасо лише комерційних документів (додаток З). *Документальне інкасо* в міжнародній торгівлі являє собою зобов'язання банку одержати за дорученням експортера від імпортера суму платежу за контрактом проти передачі останнього товарних документів і перерахувати її експортеру.

Інкасові доручення виписуються на спеціальних бланках в 6 екземплярах. Кожен екземпляр грає свою роль в організації документообігу при інкасовій формі розрахунків.

Перший екземпляр – це інкасове доручення вповноваженого банку іноземному банку одержати належні грошові кошти на користь свого клієнта. Разом з першим екземпляром інкасового доручення в

іноземний банк направляються документи, що підтверджують обсяг, вартість угоди й факт її здійснення:

- комерційний рахунок (рахунок-фактура), виписаний експортером для одержання з покупця належних йому коштів;
- відвантажувальні документи, що засвідчують відвантаження товару (коносамент, дублікати залізничних накладних й ін.);
- страховий поліс, виданий страховиком, про укладання договору страхування;
- сертифікати, що засвідчують походження, стан, якість й інші властивості товару;
- таймшит – документ, що встановлює тривалість часу навантажування й розвантаження судна;
- специфікація;
- переказні векселі (трати), прості векселі, чеки й інші платіжні документи.

Другий екземпляр інкасового доручення – лист-запит іноземному банку про причини затримки платежу. Зазначений екземпляр інкасового доручення вповноважений банк (у залежності від отриманої ліцензії на операції з іноземною валютою) направляє в іноземний банк самостійно або через Експортно-імпортний банк, або через інший уповноважений банк, що має генеральну ліцензію. Разом з ним направляється четвертий екземпляр інкасового доручення й копії комерційних рахунків. Лист-запит використовується лише при необхідності звернення до іноземного банку.

Третій екземпляр інкасового доручення – лист, з яким іноземному банку висилається другий оригінал коносаменту.

Четвертий екземпляр – інкасове доручення підприємства-експортера вповноваженому банку. Воно знаходиться в документах для банку.

П'ятий екземпляр інкасового доручення залишається в уповноваженому банку.

Шостий екземпляр повертається підприємству-експортеру з розпискою відповідального виконавця й штампом уповноваженого банку, що підтверджує прийняття документів на інкасо.

Надані в банк комерційні й розрахункові документи повинні бути перевірені протягом трьох днів відповідальним виконавцем.

Особлива увага при перевірці документів звертається на правильність їхнього оформлення, кількість, відповідність окремих документів між собою. В інкасовому дорученні повинні бути зазначені:

- дата й номер доручення;
- найменування платника і його поштова адреса;
- найменування української фірми-продавця;
- перелік прикладених до інкасового доручення документів й їхніх копій;
- сума іноземної валюти, що підлягає інкасуванню, з обов'язковою вказівкою валюти платежу.

Якщо документ виписаний в одній валюті, а платіж провадиться й інший, то в інкасовому дорученні повинен бути зазначений курс перерахунку однієї валюти в іншу. В інкасовому дорученні експортера повинні знаходитися повні й чіткі інструкції відносно його виконання. Необхідні вказівки даються в особливій позначці «х» у графі інкасового доручення.

Інкасова форма розрахунків здійснюється по такій схемі (рис.14.1.).

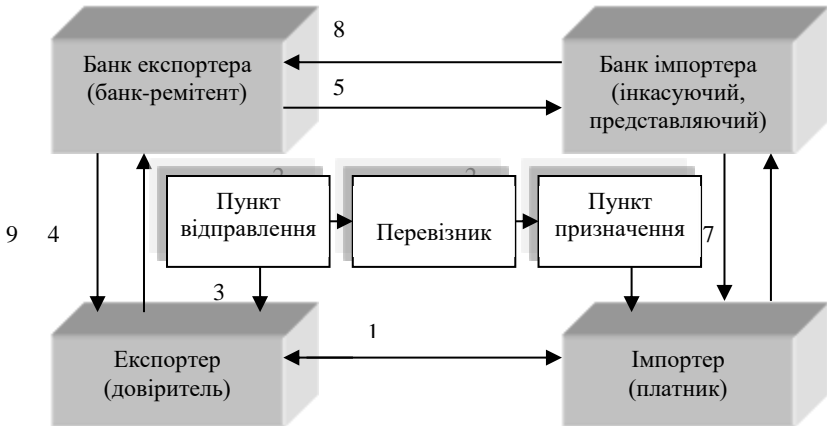


Рис. 14.1. Схема інкасової форми платежу

1. Укладання зовнішньоторговельного контракту експортером та імпортером.

2. Експортер відвантажує товар на адресу імпортера у відповідності до умов договору.

3. Експортер отримує транспортні документи на товар від перевізника.

4. Експортер направляє своєму банку пакет товаросупровідних документів та інкасове доручення.

5. Банк експортера, перевіrivши відповідність наданих документів, перерахованих в інкасовому дорученні, відправляє їх разом з інкасовим дорученням банку імпортера.

6. Банк імпортера відправляє одержані документи імпортеру для перевірки з метою одержання від нього платежу.

7. Банк імпортера одержує платіж від імпортера.

8. Сума платежу переводиться банком покупця банку продавця.

9. Банк експортера зараховує гроші на рахунок експортера.

Інкасові операції порівняно прості і недорогі для контрагентів. Разом з тим вони мають серйозні недоліки, які різко знижують **переваги** в розрахунках по експорту: розрив у часі між відвантаженням товару, передачею документів у банк імпортера й одержанням платежу (інколи від кількох тижнів до кількох місяців), що затримує оборотність коштів експортера.

Недоліки інкасо для експортера: затримки в отриманні платежів від 2 тижнів до 1 місяця; немає гарантій платежу за випадку неплатоспроможності імпортера або його відмови прийняти товар. Нейтралізувати ці недоліки можна, застосовуючи телеграфне «інкасо», вимагаючи банківської гарантії платежу.

Акредитивна форма розрахунків. В міжнародній торгівлі і банківській практиці використовуються єдині стандартизовані процедури і правила використання документальних акредитивів. Ці процедури були сформульовані Міжнародною торговою палатою (МТП) в Уніфікованих правилах і звичаях для документальних акредитивів (УПДА), до яких приєдналася більшість банків світу. УПДА періодично переглядаються. В даний час діє редакція правил 1993р. (публікація МТП №500).

Акредитив являє собою письмове зобов'язання банку провести за проханням і у відповідності до вказівок імпортера платіж експортеру проти набору документів, що повністю відповідають умовам акредитиву. Головний документ – *акредитивне доручення*, що

виходить від імпортера та містить: суму, строк дії акредитива, вид акредитива, інструкція банку про умови виплати коштів з акредитива.

В акредитивній операції беруть участь: імпортер, який дає доручення своєму банку на відкриття акредитива (наказодавець акредитива), бенефіціар (зазвичай експортер), на користь якого відкривається акредитив; банк, що виставив акредитив (банк-емітент); банк, через який здійснюється платіж на користь бенефіціара (виконуючий банк). Документальний акредитив здійснюється за такою схемою (рис. 14.2.).

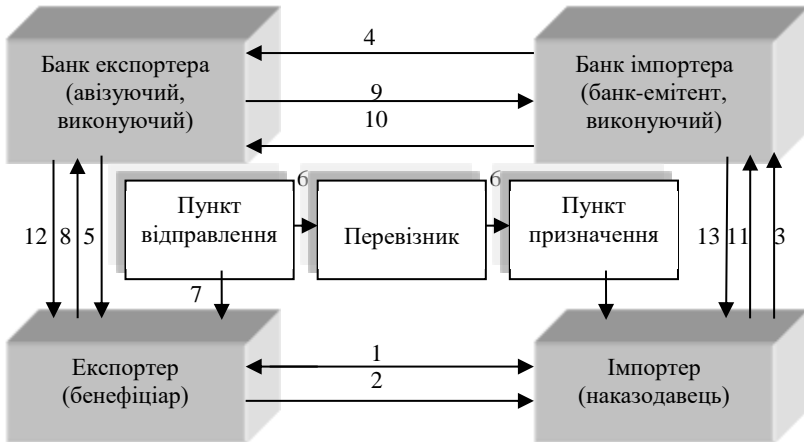


Рис. 14.2. Схема акредитивної форми платежу

1. Укладання зовнішньоторговельного контракту експортером та імпортером.

2. Експортер відправляє імпортеру факс про готовність товару до відвантаження та просить виставити на його користь акредитив.

3. Імпортер дає вказівки своєму банку відкрити акредитив на користь бенефіціара у себе чи за кордоном (додаток К).

4. Банк імпортера повідомляє експортера про відкриття акредитива та відправляє акредитивне доручення, в якому докладно викладені умови акредитива (додаток Л).

5. Банк експортера повідомляє бенефіціара про відкриття на його користь акредитива і передає його експортеру (додаток М).

6. Експортер відвантажує на адресу покупця товари у відповідності до умов договору.

7. Експортер отримує транспортні документи на товар від перевізника.

8. Продавець передає виконуючому акредитив банку товаросупровідні документи.

9. Виконуючий банк перевіряє відповідність наданих товаросупровідних документів умовам акредитива й відправляє їх банку імпортера.

10. Банк імпортера теж перевіряє документи і тоді перераховує відповідну суму валюти на кореспондентський рахунок виконуючого банку.

11. Банк-емітент дебетує рахунок імпортера.

12. Виконуючий банк зараховує відповідну суму валюти на рахунок бенефіціара.

13. Банк імпортера відправляє товаросупровідні документи імпортеру, який стає власником товару.

При здійсненні міжнародних розрахунків на основі акредитива сторонам даного механізму, особливо бенефіціару, важливо звертати увагу на види акредитива.

Види акредитивів визначаються за такими ознаками:

1) *у залежності від ступеня відповідальності банку:*

- *відкличні* – які можуть бути відкликані імпортером достроково (додаток Н);

- *безвідкличні* – які не можуть бути відкликані достроково без згоди всіх сторін угоди. Безвідкличні акредитиви бувають:

- а) *підтверджені* – ті, котрі підтверджуються додатково банком експортера, тобто гарантовані двома банками;

- б) *непідтверджені* – ті, котрі гарантовані лише банком імпортера.

2) *у залежності від використання засобів з акредитива:*

- *подільні* – відкриваються на єдину суму, але оплата проводиться частинами;

- *неподільні* – акредитив відкривається на єдину суму і стягується єдиною сумою;

- *трансферабельні* – надають право експортерові уступити можливість використання засобів з акредитива третій особі (у рамках терміну дії акредитива і суми акредитива). Використовуються, якщо експортер виступає як посередник або постачання товару проводиться багатьма постачальниками.

- *револьверні* – відкриваються на всю суму, але стягуються частинами з одночасним відновленням умов для нового стягнення наступними частинами, поки не будуть стягнені усі суму. Використовуються при рівномірних періодичних поставаннях.

Переваги акредитивної операції для експортера: швидкість отримання коштів; гарантованість отримання коштів.

Недоліки для імпортера: заморожування грошових коштів на рахунку під строк дії акредитива; висока вартість комісійних банку. Тарифи залежать від ступеня ризику, який бере на себе банк. У більшості випадків тариф є пропорційним сумі угоди, але має граничне мінімальне значення. Таким чином, банки гарантують собі певну мінімальну дохідність від операцій. Найпростіший акредитив (відкриття, перевірка, платіж) обійдеться імпортеру як мінімум у 0,6% суми угоди, але не менше ніж 200 дол. США. Тобто при вартості угоди менше ніж на 25 тис дол. США витрати вважаються постійними.

При здійсненні складних акредитивних операцій комісійні можуть складати від 1% до 2%. Частку витрат (причому значну) бере на себе експортер. У середньому банкам-посередникам дістається близько 3% вартості контракту. В міжнародній практиці за послуги банку-емітента платить імпортер, а за послуги банку бенефіціара платить експортер. Однак, враховуючи низьку платоспроможність і високий ступінь ризику в роботі з українськими підприємцями, зарубіжні експортери йдуть інколи на те, що самі оплачують такі витрати. Якщо акредитив передбачає складні розрахунки або збільшення їх кількості, то банки залишають за собою право збільшувати комісійні в 1,5-2 рази. У випадку анулювання акредитива комісійні не повертаються.

Рідке використання акредитива у зовнішньогосподарському обігу пояснюється не тільки недосвідченістю, звичкою та ошадливістю ділових партнерів, але й тим фактом, що в межах однієї країни простіше «дістати і покарати» непорядного платника, ніж за кордоном. Значне поширення бартеру також не сприяє розвитку акредитива. Насправді ж унікальність цієї форми розрахунків полягає в тому, що оплата покупцем уже фактично здійснюється, гроші з його рахунка відраховуються, але на розрахунковий рахунок продавця вони ще не надходять. Отже, утворюється розрив оплати у часі. Це можна використати за певних умов для зміни дати виникнення податкових зобов'язань і податкового кредиту, валових доходів і валових витрат.

Останнім часом в Україні спостерігаються тенденції до скорочення кількості експортних акредитивів, що більшою мірою пояснюється уповільненням експорту в цілому в країні, а також збільшенням кількості імпорتنих акредитивів через обмеження Національного банку України на здійснення розрахунків між партнерами в формі банківського переказу.

На внутрішньому ринку акредитивна форма розрахунків використовується поки що не досить часто. Основними **чинниками** такої ситуації виступають:

- умови постачальників щодо попередньої оплати їх товарів;
- висока вартість обслуговування акредитивної форми розрахунків у порівнянні з банківським переказом;
- складність процедури оформлення.

В Україні застосування акредитивної форми розрахунків було закріплене Указом Президента «Про заходи упорядкування розрахунків згідно з договорами, укладеними суб'єктами підприємницької діяльності» від 04.11.1994р. № 566/94. Цим Указом було встановлено, що розрахунки за зовнішньоекономічними контрактами, укладеними суб'єктами підприємницької діяльності, предметом яких є товари (роботи, послуги), здійснюються згідно з «Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів» (УПЗ) Міжнародної торговельної палати (МТП). Тому зовнішньоекономічні контракти, укладені всупереч зазначеним вимогам, можуть бути визнаними недійсними.

Правила – збірник звичаїв у сфері документарних акредитивів, які застосовуються до конкретного акредитива лише в тому випадку, коли в ньому присутнє пряме посилання на УПЗ 500. Причому в акредитиві можуть бути оговорені якісь спеціальні умови. Таким чином, положення Правил носять рекомендаційний характер. Що ж до вимог до розділу контракту «Умови платежів», його слід оформлювати згідно із загальними принципами, відтвореними в «Конвенції ООН по міжнародних договорах купівлі-продажу товарів». Переконливо рекомендує застосовувати акредитив та інкасо спільна Постанова КМУ і НБУ «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки у валюті» від 21.06.1995р. № 444.

У випадках, коли українські партнери виступають експортерами, у контракті слід передбачити акредитивну форму розрахунків, а коли імпортерами – то форму документарного інкасо за умов, що платіж здійснюється після надходження товару. Іншими словами, держава всіма силами намагається утримати валюту в межах України якомога довше.

Практика здійснення міжнародних розрахунків показує, що близько 80% світової торгівлі здійснюється за допомогою *акредитивів*. Цей вид розрахунків заслуговує на увагу і популярність за компромісний підхід до проблеми недовіри. Якщо з усією відповідальністю підійти до цього питання, то в міжнародному бізнесі через залучення різних факторів величина кредитного ризику та імовірність його прояву збільшуються. Врегулювання питання щодо постачання і оплати ускладнюється також різночтіннями в правовому аспекті і торговельних звичаях. До того ж компанії з різних країн у більшості випадків не знайомі одна з одною. До додаткових факторів, які можуть викликати ускладнення і призвести до незгоди і невиконання зобов'язань, відносять і невизначеність у відносинах різниць у вартості валют і темпах інфляції, а також їх зміни протягом дії контракту. Всупереч останньому, для контролювання кредитного ризику і полегшення міжнародної торгівлі міжнаціональні банки з багатим досвідом опрацювали відповідну комплексну систему, відому під назвою *акредитив*. При застосуванні акредитива кредитний ризик від покупця і продавця передається банку. А оскільки міжнародні банки постійно працюють в багатьох країнах світу і постійно залучені до здійснення багатьох угод, вони зазвичай мають експертну систему оцінки міжнародних комерційних операцій та заощаджують кошти завдяки ефекту масштабу. Банки також можуть розподіляти прибутки та витрати між багатьма компаніями, залученими до таких угод. Акредитив зручний під час здійснення розрахунків для обох партнерів, особливо якщо партнери не знайомі один з одним і не довіряють один одному. Оскільки оплата здійснюється після постачання, продавець нічим не ризикує: спрацьовує система гарантій.

Акредитиви в основному використовуються для розрахунків із зарубіжними партнерами і рідко – на внутрішньому українському ринку. Але останнім часом таку форму розрахунків стали використовувати в Україні частіше. В загальному обсязі міжнародних

розрахунків частка акредитивної форми незначна, на відміну від частки банківських переказів.

Серед українських підприємств такої формі розрахунків надають **превагу**:

- експортери, що постачають свою продукцію в країни, які розвиваються, переважно в Індію, Шрі-Ланку, Пакистан, Іран тощо, законодавство яких обмежує застосування прямого переказу;

- підприємства, які «змушені» використовувати акредитивну форму на вимогу покупця для забезпечення умов торговельної угоди.

Обмеженнями, що гальмують розвиток акредитива в Україні, є:

- використання акредитива тільки через платіж бенефіціару;
- неможливість переказу акредитива, тобто розрахунків з іншими бенефіціарами;

- строк акредитива, що виставляється, не повинен перевищувати 15 днів.

Згідно з декретом КМУ «Про зиск податків і неподаткових платежів, не внесений у строк» зиск можна спрямувати на рахунки боржників, у тому числі на акредитиви, відкриті за рахунок такого боржника. Але в тій же Інструкції НБУ № 7 в п.141 йдеться про те, що зиск коштів за безвідкличним акредитивом можна спрямувати тільки зі згоди бенефіціара, на користь якого було відкрито такий акредитив. Отже, акредитив у певній мірі оберігає продавців.

Банківський переказ – імпортер дає доручення своєму банку провести платіж на користь експортера з його валютного рахунку. Головний документ – *платіжне доручення*, що виходить від імпортера.

Оскільки банківські перекази не супроводжуються комерційними документами та містять максимальний ризик неплатежу або непоставки товару, то в зовнішній торгівлі практично не використовуються, за винятком доплат, авансів, перерахунків, штрафних санкцій. Ця форма оплати найдешевша. Банки починають брати участь у такій формі розрахунків (рис. 14.3.) за умов падання в банк імпортера відповідного доручення на оплату контракту. Банки не несуть ніякої відповідальності за платежі (постачання товару, передачу документів, сам платіж також не входить до переліку функцій банку до моменту надання платіжного доручення).

Найбільш розповсюдженою формою банківського переказу є *авансовий платіж*. **Аванс** – це грошова сума чи майнова цінність,

передана покупцем продавцю до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань по контракту.

Аванс може бути наданий в грошовій і товарній формах. Останній передбачає передачу імпортером експортеру сировинних матеріалів чи комплектуючих виробів, необхідних для виготовлення замовленого обладнання. Аванс в грошовій формі передбачає виплату покупцем узгоджених в контракті сум в рахунок платежів за умовами договору до відвантаження товару (надання послуг), а інколи навіть до початку виконання контракту.

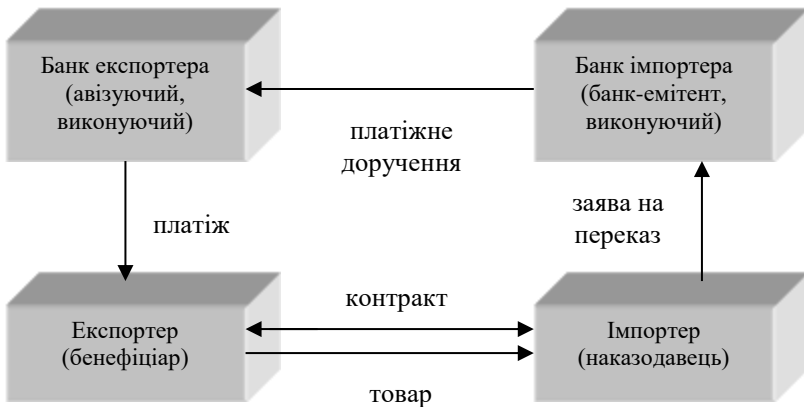


Рис. 14.3. Схема здійснення банківського переказу

В світовій практиці авансові платежі використовуються у **випадках:**

- 1) коли продавець сумнівається в платоспроможності покупця;
- 2) коли політична і (чи) економічна обстановка в країні покупця нестабільна;
- 3) при постачанні дорогого обладнання;
- 4) при поставці товарів стратегічного призначення;
- 5) при тривалих строках здійснення контракту.

Аванс може надаватися як на повну вартість, так і в вигляді певного відсотку від неї. Його величина залежить від мети авансу, характеру товару, його новизни, вартості і строків виготовлення. В

світовій практиці авансові платежі зазвичай складають 10-30% суми контракту. Погашається аванс шляхом заліку при поставці товару. Ця умова повинна бути зафіксована в договорі. Авансові платежі як форма міжнародних розрахунків більш вигідні експортеру і менше – імпортеру.

При розрахунках за **відкритому рахунку** контрапартнери ведуть взаємний облік сум поточної заборгованості. Експортер відвантажує товар імпортеру, відправляє на його адресу товаросупровідні документи і заносить суму заборгованості в дебет рахунку, відкритого на ім'я імпортера. Останній здійснює такий же запис в кредит рахунку експортера. Після оплати товару експортер й імпортер здійснюють компенсуючі переведення.

Особливості даної форми розрахунків:

- 1) передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи;
- 2) товаросупровідні документи поступають прямо до імпортера, мимо банку, в зв'язку з чим весь контроль за своєчасністю платежів лягає на плечі учасників угоди;
- 3) рух товару передує руху валютних коштів.

Порядок погашення заборгованості по відкритому рахунку залежить від домовленості сторін угоди. Платіж по відкритому рахунку в більшій мірі вигідний імпортеру, оскільки відсутній ризик оплати недоставленого товару, а відсотки за користування кредитом не знімаються. Для експортера цей платіж являється самою ризикованою формою розрахунків, оскільки в нього немає ніяких гарантій, що покупець врегулює свою заборгованість в узгоджений строк. Платежі у формі відкритого рахунку займають сьогодні міцні позиції в торгівлі багатьох країн світу, особливо Західної Європи (до 60% всіх платежів).

На жаль, в українській практиці, розрахунки по відкритому рахунку не одержали достатнього розповсюдження. Це пов'язано в значній мірі з низькою платіжною дисципліною, нестачею інформації про фінансове становище фірм, відсутністю законодавчої бази для проведення розрахунків в цій формі.

2. Засоби платежу при виконанні валютно-фінансових операцій у зовнішньоекономічній діяльності

У практиці міжнародної торгівлі застосовуються такі *засоби платежу*, як векселі, чеки, поштові і телеграфні перекази, інструкції системи SWIFT.

Вексель – це цінний папір, що становить собою безумовне зобов'язання провести платіж у зазначений строк. За економічною природою вексель – це знаряддя комерційного кредиту. У відповідності до правової природи вексель:

- забезпечує платежі за кредитом;
- являє собою абстрактне зобов'язання, тобто відсторонене від причин, що його викликали та будь-яких умов, що обумовлюють платіж;
- може бути опротестований нотаріальним шляхом у випадку неплатежу;
- передбачає солідарну відповідальність перед пред'явником векселя усіх осіб, відповідальних за платіж (векседавеця, його гарантів, індосантів);
- це документ строго встановленої форми, тобто відповідно до міжнародних норм він повинен містити набір певних реквізитів, відсутність хоча б одного з яких робить вексель недійсним.

У відповідності до Женевської конвенції про «Єдиний вексельний закон про прості і переказні векселі» (1930р.) вексель повинний мати такі **реквізити**:

1. «Вексельну мітку», тобто вказівку на те, що це вексель;
2. Безумовний наказ оплатити певну суму (словами та цифрами);
3. Термін платежу;
4. Зобов'язання заплатити;
5. Місце платежу;
6. Найменування одержувача (ремітента для тратти);
7. Місце й дату видачі векселя;
8. Підпис векседавеця (а для тратти – особи, що виставила вексель).

У міжнародній практиці застосовуються такі **види** векселів:

1. *За формою*: прості та переказні.

Простий вексель – це документ, що виписаний у формі зобов'язання боржника про платіж певної суми кредиторів у зазначений строк. Головні риси: два учасники (векседавець

(боржник), який виписує і підписує вексель, власник векселю (кредитор); не потрібно акцепт боржника).

Переказний вексель (тратта) – це документ, що містить письмову вимогу однієї особи (кредитора) іншій особі (боржнику) у визначений термін провести платіж третій особі (ремітенту). Головні риси:

- три учасники: 1) трасант – це кредитор, що виставляє вексель; 2) трасат – боржник, зобов'язаний сплатити за траттою певну суму третій особі; 3) ремітент – це третя особа, на користь якої проводиться платіж за траттою.

- тратту виставляє кредитор на боржника з оплатою на користь третьої особи.

- тратта дійсна лише за наявності акцепту боржника.

II. За характером походження: приватні; державні (державної скарбниці), що випускаються державою.

III. За економічною природою:

- *товарний вексель* (комерційна або торговельна тратта);

- *банківський вексель* (банківський акцепт) – це вексель, виставлений на банк і акцептований останнім (не на імпортера, а на банк імпортера на користь свого банку);

- *фінансовий* – виставляється банками один на одного та використовується як знаряддя міжбанківського кредиту (авізо);

- «*дружні*» або «*зустрічні*» – видаються один одному приватними особами для обліку цих векселів у банку або для штучного збільшення пасиву неспроможного боржника у разі загрози банкрутства.

Векселі як цінні папери мають оборотоздатність, тобто можуть передаватися з рук в руки за допомогою передатного напису на зворотному боці векселя, що зветься *індосаментом*. Особа, яка ставить такий напис, що означає передавання права на отримання грошей за цим векселем будь-кому, зветься *індосантом*. За допомогою індосаменту обертаються звичайні та переказні векселі.

Види індосаментів наступні:

1. *Іменний* – індосант зазнає конкретну особу, якій передається право одержання коштів за векселем.

2. *Ордерний* – коли право на одержання платежу має особа, зазначена у векселі, чи „за його наказом”.

3. *Пред'явницький* – особа, яка передає право одержання коштів за векселем, ставить лише свій підпис і дату, після чого вексель набуває пред'явницького характеру.

4. *Безобіговий* (лише за правом ряду країн) – індосант звільняється від солідарної відповідальності за платіж при протесті векселя за допомогою напису «без обороту на мене» на зворотному боці векселя (із зазначенням конкретної особи або ні).

5. *Передоручний* – коли векселі передаються до банку, який, коли прийде час отримання з боржників коштів, стягує їх та зараховує на рахунок власника векселю.

Схема обертання векселів наведена на рис. 14.4.

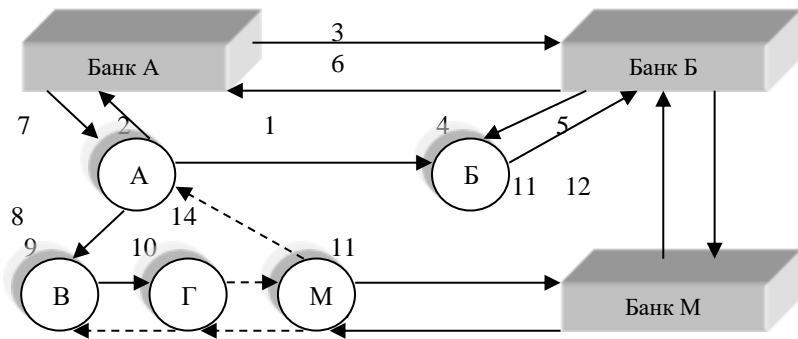


Рис. 14.4. Схема обертання векселів

1. Укладання угоди між компаніями А та Б на продаж товару на умовах надання Б комерційного кредиту. Відправлення товару.

2. Формування компанією А комерційних документів (рахунків, транспортних документів та ін.) та виставлення їх, наприклад, на інкасо в свій банк – банк А.

3. Банк А направляє документи банку па пупця – банку Б.

4. Банк Б видає комерційні документи покупцю проти виписки векселя.

5. Покупець випишує простий вексель.

6. Виписаний вексель авалюється банком Б, що підтверджує зобов'язання векселедавця Б здійснити платіж у визначений строк, та передається банку А.

7. Банк А передає продавцю А вексель.

8. Отриманий вексель компанія А може передати фірмі В по індосаменту, на основі якого фірма В є законним його держателем.

9. Фірма В у свою чергу може передати всі права по векселю компанії Г і т.д. При цьому всі попередні індосаменти стають відповідальними перед наступними держателями векселя за його сплату.

10. Права по векселю можуть передаватися велику кількість разів, поки не попадуть до наступного держателя, наприклад М.

11. Фірма М залишає вексель у себе (зберігає в своєму банку) та при настанні строку пред'являє його до сплати.

12. Якщо платник (фірма Б) здійснює платіж, то вексель погашається, а сума платежу зраховується М.

13. У випадку неплатежу М може передбачити для банків інструкцію про пред'явлення векселя до протесту. Опротестований вексель у порядку регресу вимог може бути пред'явлений векседавцем попередньому індосанту (послідовний регрес вимог) та пройде всю низку індосантів у зворотному порядку.

14. Фірма М може здійснити непослідовний регрес вимог та звернутися безпосередньо до першого векселедержателя (компанії А) або до аваліста.

Чек— це письмовий безумовний наказ власника поточного рахунка своєму банку про виплату з цього рахунка позначеної в нього суми по пред'явленні чи протягом терміну конкретній особі, або про переказ зазначеної суми на інший рахунок (додаток Р).

Економічна природа чека визначається як засобу розпорядження поточним рахунком у банку, засобу обігу та платежу і знаряддям безготівкових розрахунків. Правова природа чека цілком аналогічна до векселя. Для того, щоб чек вважався дійсним і підлягав оплаті, він повинен містити обов'язкові реквізити (відповідно до Женевської конвенції про чеки 1931р.):

1. Найменування «чек» (чекова мітка), зазначена на тій мові, на якій виписаний чек;

2. Найменування фірми-платника, що виписала чек (чекодавця);

3. Дату видачі чека;

4. Найменування банку, у якому чекодавець тримає свій рахунок і який здійснить оплату чека;

5. Найменування особи (фірми), на користь якої здійснюється платіж (бенефіціар);

6. Безумовний наказ про сплату певної суми прописом;

7. Місце для заміток (наприклад, номер контракту, місце платежу і т.п.);

8. Підпис чекодавця;

9. Номер рахунку чекодавця в банку.

Розрізняють такі **види** чеків:

I. З точки зору умов передавання:

- *іменний* – виписуються на визначене ім'я (фірму із застереженням «не наказу» і не може передаватися звичайним порядком (лише нотаріальним шляхом);

- *на пред'явника* – виписується без вказівки особи (фірми), що має право одержати за ним гроші, і звертається як готівка (без індосаменту);

- *ордерний* – виписується на користь визначеної особи з застереженням «або його наказу» з правом передавання іншій особі шляхом індосаменту.

II. З точки зору можливості отримання за чеком готівки:

- *звичайні* – за ними чековласник, подавши чек до банку, отримає гроші лише готівкою;

- *розрахункові* – застосовуються лише для перерахування суми з рахунку чекодавця на рахунок чековласника;

- *кросовані* (різновид розрахункових) – за ними можуть здійснюватися лише міжбанківські розрахунки. Такий чек перекреслений двома смугами, серед яких зазначається рахунок банку-одержувача.

III. З точки зору кількості коштів, що підлягають сплаті за чеком:

- *лімітовані* – на певну суму;

- *нелімітовані* – на будь-яку суму в межах залишку коштів на рахунку.

Чек може передаватися одною особою іншій шляхом проставлення на оборотному боці чека передатного напису – *індосаменту*, який підписується особами, що зробили його. *Термін обертання чека* – з моменту подання до банку до моменту зарахування коштів на рахунок, обмежений: в межах однієї країни – від 8 до 10 днів; між країнами одного континенту – 20 днів; між країнами різних континентів – 70 днів. *У чека завжди є посередник* – банк (три суб'єкти), а вексель завжди передбачає відсутність посередника; у

трати – три суб'єкти (кредитор, боржник, одержувач), але немає посередника.

Обертання чеків наведено на рис. 14.5. Покупець направляє чек поштою експортеру (1), потім експортер надає чек своєму банку (2). Банк експортера відсилає чек у банк покупця в країні покупця (3). Отримавши чек, банк покупця відправляє суму по чеку (4) і дебетує рахунок свого клієнта, тобто рахунок покупця (5). Після отримання платежу з банку покупця банк експортера здійснює виплату коштів експортеру, вирахувавши платіж за інкасо (6).

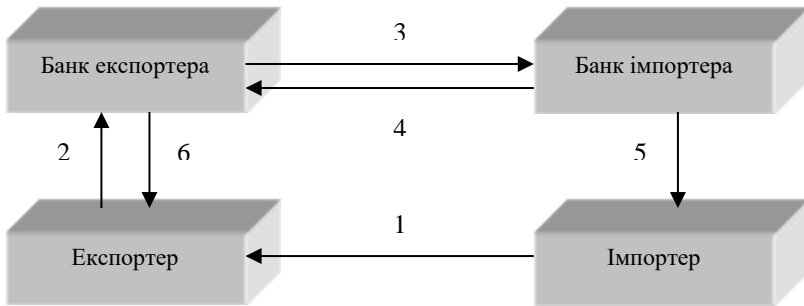


Рис. 14.5. Схема обертання чеків

Поштовий переказ – це письмове платіжне доручення, що висилається одним банком іншому і являє собою вказівку цьому банку виплатити визначену суму грошей зазначеному одержувачу. **Телеграфний переказ** – аналогічний поштовому, лише інструкції банку пересилаються телеграфом.

Інструкції системи SWIFT (міжнародні експрес-перекази) – це особливий вид переказів, що дозволяють істотно скоротити час передачі інструкцій між банками-кореспондентами, що є членами системи.

3. Банківське кредитування зовнішньоекономічної діяльності

Банківський кредит зовнішньоекономічної діяльності – це сукупність міжнародних економічних відносин між банками та суб'єктами господарської діяльності різних країн з приводу передачі в тимчасове користування позикового капіталу для використання його

на засадах добровільності, платності з метою одержання економічних вигод.

Кредитні відносини базуються на *принципах*: поверненості; терміновості; платності; забезпеченості, цільового використання.

Кредитування зовнішньої торгівлі охоплює кредитування експорту та імпорту.

Розрізняють такі **види** банківського кредитування експорту:

- *надання кредитів під товари* в країні експортера;
- *надання позик під товари в дорозі*;
- *надання кредиту під товари або товарні документи в країні імпортера*;

– *бланкові кредити*, не забезпечені товарами, які отримують експортери від банків, з якими вони мають міцні зв'язки або участь у капіталі;

– *фінансування зовнішньоторговельних операцій на основі факторингу*. **Факторинг** – це покупка спеціалізованою фінансовою компанією (факторинговим відділом банку) грошових вимог експортера до імпортера та їх інкасація, тобто збирання боргу з покупця. Експортер передає фактор-компанії вимоги до покупця, що виникають по кредиту постачальника, а фактор бере на себе зобов'язання або переказувати клієнту гроші в міру збирання їх з боржників, або сплатити йому готівкою при укладанні угоди (частіше 80-90% суми вимог протягом 2-3 днів). За допомогою факторингу рефінансуються вимоги, термін платежу по яких не перевищує 360 днів. Ставка за факторинговий кредит на 2-4% вище офіційної дисконтної ставки і може досягти 20%, оскільки фактор-компанія приймає на себе ризик кредитування на випадок неплатежу покупця, а також надає рід інших послуг;

– *кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі форфейтингу*. **Форфейтинг** – від фр. а forfait – цілком, загальною сумою) – це купівля банком-форфейтором на повний строк і за задалегідь встановленими умовами векселів, інших боргових і платіжних документів, акцептованих імпортером. Форфейтингова операція схожа на операцію факторинг, але не є одноразовою операцією. Форфейтування зазначає купівлю зобов'язань, погашення яких припадає на будь-який час у майбутньому і які виникають у процесі постачання товарів і послуг без обернення на будь-якого

попереднього боржника. В обмін на придбані цінні папери банк виплачує експортеру еквівалент їх вартості готівкою з вирахуванням фіксованої облікової ставки, премії за ризик несплати зобов'язань та разового збору за зобов'язання купити векселі експортера. У залежності від кредитоспроможності імпортера термін вимог, що купуються, обмежується 2-5 роками, іноді до 7 років. Основними валютами угод є долар США, євро та швейцарський франк. Мінімальний розмір прийнятих до форфейтингу вимог від 250 тис. до 5 млн. грошових одиниць. Прийняті до форфейтингу векселі повинні бути звичайними векселями на імпортера з авансом банку країни покупця, а інші вимоги – з банківською гарантією. Джерелом коштів для форфейтера слугує ринок євровалют. Внаслідок цього облікова ставка за форфейтингом тісно пов'язана з рівнем відсотка за середньостроковими кредитами на цьому ринку. Облікова ставка може досягати 10% річних і більше, залежно від ризику країни. Витрати по форфейтуванню складаються з: витрат по одержанню банківської гарантії або авалу по векселю; премії за політичний ризик; витрат на мобілізацію грошових коштів, які залежать від ставок відсотків на євrorинку; управлінських витрат; комісії форфейтера, яка є різницею в часі між укладенням угоди та наданням документів. Форфейтинг, як правило, застосовується при продажі машин та устаткування;

– *проектне фінансування*, для якого характерна інвестиційна спрямованість. Перш, ніж приступити до нього, банк розглядає, чи буде проект ефективний, його технічно-економічні параметри, враховує політичну ситуацію, правові питання, можливість і доцільність прийняття участі в укладанні контрактів на постачання продукції з об'єкта, що кредитується, після його введення в експлуатацію і постачань товарів на зовнішній ринок. Іноді вирішується, що частина кредиту може надаватися національним компаніям країни-замовника для фінансування витрат, зв'язаних з технічною підготовкою місцевого персоналу, зі створенням інфраструктури.

Банківські кредити на імпорт бувають таких **видів**:

– *акцептний кредит* видається, якщо імпортер згоден оплатити трату експортера. Перед настанням терміну оплати імпортер вносить в банк суму боргу, а банк в цей термін погашає його зобов'язання перед експортером;

– *акцептно-рамбурсний кредит*, суть якого полягає в тому, що банк імпортера в межах узгоджених лімітів кредитування виставляє безвідкличні акредитиви на банк експортера, котрий зобов'язується акцептувати трати й оплатити їх з настанням терміну. Після відвантаження товару експортер скерує платіжні й товарні документи до свого банку. Останній акцептує переказний вексель і виплачує експортеру вартість товару. Потрібні для цього кошти банк експортера отримує через переоблік трати на світовому грошовому ринку. Коли настане термін оплати, останній тримає трати пред'являє її до оплати банкові експортера, який здійснює платіж за рахунок відшкодування, отриманого від банку імпортера;

– *пряме банківське кредитування іноземних покупців*, поширеною формою якого сьогодні є відкриття банками кредитних ліній для оплати зовнішньоторговельних угод. Різновидом кредитної лінії є поновлювана (роловерна) кредитна лінія, яка застосовується у кредитних операціях євровалютного ринку;

– *лізинг* – це кредитування у формі оренди дороговартісного майна терміном від трьох до 15 років. Орендні платежі робляться щомісяця, щокварталу, або по півріччях. Лізинг включає в себе цілий пакет послуг: монтаж, забезпечення запасними частинами, технічне обслуговування, страхування тощо. Використання лізингу має свої переваги, оскільки при цій формі співробітництва для перебудови виробництва не потрібно початкового виділення великих коштів в іновалюті. Усі витрати на першому етапі покриває банк (лізингова компанія). Доходом від лізингових операцій є орендна плата. Лізингова угода надає можливість виробити зручну для покупця схему фінансування. Лізингові платежі не мають обмежених термінів (бувають щомісячними, щоквартальними) і розмірів погашення (суми платежів бувають різні). Ставка може бути фіксованою або плаваючою. В окремих випадках погашення відбувається після одержання виторгу від реалізації товарів, які зроблені на устаткуванні, узятому в лізинг, а іноді може бути компенсоване зустрічною поставкою, що дозволяє оновити виробничі фонди. Платежі за лізингом здійснюються із суми прибутку від використовуваного устаткування і відносяться на витрати виробництва. Вони не підлягають оподаткуванню, оскільки є орендною платою, а це знижує в орендаря оподаткований прибуток. Сума платежів за лізингом

фіксується під час підписання договору. Вона не залежить від коливань валютного курсу і змін банківського відсотка для довгострокового кредитування. До складу лізингових платежів входять: сума відшкодування частки вартості об'єкта лізингу, яка амортизується протягом строку внесення лізингового платежу; сума, що сплачується лізингодавцю як відсоток за залучений ним кредит для придбання майна за договором лізингу; винагорода лізингодавцю за отримане в лізинг майно; відшкодування страхових платежів за договором страхування, якщо об'єкт застрахований лізингодавцем; інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

Питання для самоконтролю:

1. Охарактеризуйте форми міжнародних розрахунків: поняття, сутність їх здійснення.
2. Розкрийте сутність проведення міжнародних розрахунків по інкасо.
3. Розкрийте сутність проведення міжнародних розрахунків по акредитиву.
4. Охарактеризуйте механізм здійснення банківського переказу.
5. Розкрийте сутність проведення міжнародних розрахунків за чеками.
6. Охарактеризуйте вексельну форму розрахунків.
7. Як називається передавальний напис на векселі?
8. Поясніть правомірність використання векселів та чеків у якості засобів розрахунків згідно умов зовнішньоторговельних угод. Визначте сучасний стан та перспективи їх застосування в Україні.
9. Які існують основні види банківського кредитування експорту?
10. У чому полягає особливість банківського кредитування імпорту?

Тема 15. Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності

1. Роль транспорту та критерії вибору виду транспорту для міжнародних перевезень.

2. Організація міжнародних перевезень основними видами транспорту та порядок оформлення міжнародної транспортної документації.

3. Міжнародні транспортні коридори.

1. Роль транспорту та критерії вибору виду транспорту для міжнародних перевезень

Під **транспортним забезпеченням** слід розуміти сукупність елементів, які знаходяться в тісній взаємодії і становлять єдину транспортну систему, що об'єднує операції, пов'язані з виробництвом і обігом продукції.

Транспорт – це сукупність шляхів сполучення та засобів пересування, а також різних споруджень та пристроїв, що забезпечують їх нормальну роботу.

За будь-якої зовнішньоторговельної операції проданий товар потрапляє в сферу міжнародного обігу. За допомогою транспортних засобів товар переміщується від місця його виробництва до місця споживання. Отже, *продукцією транспорту* є безпосередньо сам процес переміщення товарів від виробника до споживача. При цьому транспорт ніби продовжує процес виробництва товару в межах сфери обігу, додаючи до його початкової вартості (ціни), вартість (ціну) виробленої транспортної продукції під час переміщення. В цьому й полягає суть транспортних послуг.

Проте транспортні послуги мають ряд характерних **особливостей**, зокрема:

– транспорт не виробляє нового товару чи продукту, але саме завдяки їхньому переміщенню з одного місця в інше забезпечується продовження процесу виробництва та обігу, має місце кінцеве споживання вироблених товарів. Переміщення товарів, продукції з

місця виробництва до місця споживання і є тією споживчою вартістю, яку створює транспорт, його транспортні послуги;

– дія транспортних послуг виражається в такому корисному ефекті, який не може виникати, зберігатися і реалізуватися у відриві від транспорту. Разом з тим виробництво транспортних послуг нерозривне з їх споживанням. Транспортні послуги задовольняють потреби в момент свого прояву, тобто створення таких послуг збігається з їх споживанням;

– транспорт посідає особливе місце в міжнародному товарообігу. З одного боку, він є необхідною умовою здійснення міжнародного поділу праці, зовнішньоекономічних зв'язків, а з другого – транспортна індустрія виступає на світових ринках експортером своєї продукції, частково транспортних послуг;

– транспортні послуги, що здійснюються в сфері ЗЕД, піддаються впливу всіх факторів, що характеризують розвиток ринкової економіки. Це насамперед, коливання цін на нафту, попиту і пропозицій на товари, а, відповідно, і на їх перевезення; валютного курсу; ступінь втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність; стан політичних та економічних відносин різних держав і багато інших.

До міжнародних транспортних операцій відносять також і перевезення пасажирів у сполученнях між різними державами. Послуги з доставки пасажирів у міжнародних сполученнях продаються та купуються на відповідних транспортних ринках. Важливу роль при цьому відіграють туристичні агентства та інші подібні організації, які мають тісні зв'язки з підприємствами повітряного, морського, річкового, автомобільного та залізничного транспорту.

Транспорт відіграє важливу роль у розвитку зовнішньоекономічної діяльності не лише держави, а й підприємства. Його нормальне функціонування забезпечує виконання зобов'язань сторонами з купівлі-продажу, комерційний ефект зовнішньоторгової угоди. Порушення транспортного процесу часто веде до матеріальних втрат експортера й імпортера, робить вітчизняні товари не конкурентоспроможними.

Транспортне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності об'єктивно необхідне. Часто власнику вантажу важко орієнтуватися в транспортній обстановці, яка потребує професійних знань

законодавства окремих країн, міжнародних конвенцій (угод), техніко-експлуатаційних характеристик транспортних засобів, пунктів перевантаження і перевалки вантажів, умов їх роботи, ринку посередницьких послуг та ін.

Тому за необхідності відправлення вантажу за кордон доцільно насамперед встановити тісні контакти з транспортними підприємствами і організаціями, які займаються міжнародними перевезеннями.

Найбільш універсальним та ефективним засобом доставки великих мас вантажів на великі відстані є морський транспорт. На цей вид транспорту припадає понад 80% обсягів міжнародної торгівлі.

У часовому розрізі виділяють три **групи** транспортних операцій (табл. 15.1):

- 1) що передують зовнішньоторговій угоді;
- 2) що з'являються в процесі її реалізації;
- 3) операції після завершення угоди.

До *першої* відноситься планування зовнішньоторгових перевезень, аналіз кон'юнктури ринку транспортних послуг, тарифів та умов перевезення товарів, визначення транспортного фактору в ціні товару, транспортні й базисні умови поставки в контракті купівлі-продажу.

Таблиця 15.1 – Класифікація транспортних операцій у ЗЕД

Ознаки класифікації	Види операцій
За предметом транспортних операцій	Вантажні, пасажирські, багажні
За видом транспорту	Водні (морські, річкові), повітряні, залізничні, автомобільні, трубопровідні, змішані
У залежності від транспортної характеристики товару	Навалочні вантажі (руда, вугілля, зерно, мінеральні добрива), наливні (нафта, рослинні олії, рідкі хімічні вантажі), генеральні чи товарно-штучні (напівфабрикати, продовольчі товари)
За періодичністю	Регулярні і нерегулярні рейси: лінійне і трампове судноплавство, регулярне повітряне сполучення і чартерні рейси
У залежності від порядку	Перевантажувальні і безперевантажувальні

проходження кордону	
За видом транспортно-технологічної системи	Контейнерні, паромні, ліхтерні, ролкерні
В залежності від завершення перевезення в сусідній країні	Сусідні, транзитні, кільцеві
За видами сполучень	Прямі, непрямі: ломані з кількома перевізниками, з перевідправленням за одним чи кількома договорами перевезення
В залежності від складу учасників процесу перевезення	Що здійснюються виробником товару, продавцем чи покупцем, замовником товару, перевізником посередником
В залежності від місця проведення	Що здійснюються всередині країни та на території інших країн

Друга група операцій включає підготовку товару до транспортування, укладання договору перевезення, оформлення відповідних транспортних і товаросупровідних документів, страхування вантажу й оформлення страхового поліса, підготовка й оформлення вантажної митної декларації з урахуванням товарної номенклатури (ТН) зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), розрахунок з перевізниками, оформлення митних формальностей, прикордонних, санітарних, ветеринарних операцій, оформлення необхідних документів та ін.

До *третьої групи* відносяться операції, пов'язані з вирішенням суперечок між одержувачем вантажу й покупцем, якщо такі мають місце, пред'явлення претензій до стягнень, вирішення їх в установленому порядку.

Транспортні операції можуть здійснюватися в різних місцях: у пунктах відправлення, по шляху просування вантажу, в пунктах перевалки, на прикордонних пунктах і в одержувача товару. Вони можуть проходити як в середині країни, так і за кордоном.

У світі не існує відокремленого від національних транспортних систем міжнародного транспорту, який призначений виключно для міжнародних перевезень вантажів та пасажирів. Міжнародні перевезення обслуговуються національними перевізниками різних країн, які використовують для цього свій рухомий склад (морські та річкові судна, літаки, вагони, автомобілі), а також транспортні мережі

(залізничні, автомобільні, річкові, повітряні) і транспортні вузли (морські та річкові порти, аеропорти, залізничні станції, автостанції, вантажні та пасажирські термінали), які належать до транспортних мереж окремих країн.

Учасники ЗЕД планують і враховують транспортні операції при підготовці контракту, здійснюючи їх у процесі виконання останнього. Такі операції проходять послідовність етапів.

На *першому етапі*, до укладання контракту, **необхідно**:

- провести аналіз кон'юнктури ринків транспортних послуг, умов постачання товарів, рівня тарифних і фрахтових ставок (тобто вартості доставки одиниці вантажу наземним, водним або повітряним транспортом);

- визначити і конкретизувати транспортні умови і базисні умови постачання для їх включення в договір купівлі-продажу, організувати виконання цих умов;

- визначити частку витрат на транспортні операції (транспортну складову) в контрактній ціні товару;

- передбачити в кошторисі транспортні витрати.

На *другому етапі*, у процесі реалізації зовнішньоторговельної операції, **необхідно**:

- укласти договори на перевезення товарів, оформити їх відповідними транспортними документами (накладними, чартером, коносаментом);

- запланувати перевезення вантажів, що проходять через морські, річкові порти і прикордонні станції (оперативне місячне планування);

- підготувати товар до перевезення (упакувати, замаркірувати тощо);

- оформити договір транспортного страхування вантажів, одержати страховий поліс;

- підготувати й оформити технічну і товаросупровідну документацію;

- перевірити розрахункову документацію і зробити розрахунки з перевізником;

- виконати необхідні прикордонні, митні, санітарні, ветеринарні формальності; оформити відповідні документи: вантажну

митну декларацію, паспорт угоди, необхідні сертифікати; оплатити митні збори, податки, мито;

– організувати нагляд за просуванням вантажу по всьому транспортному циклу від вантажовідправника до вантажоодержувача.

На *третьому етапі*, після завершення зовнішньоторговельної операції, **необхідно**:

– зробити додаткові взаєморозрахунки, якщо є така необхідність;

– вирішити спірні питання, якщо вони виникли між учасниками транспортного процесу;

– за необхідності пред'явити у встановленому порядку претензії і позови, оформити необхідну документацію.

Отже, транспортне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності – це система технічних, технологічних елементів, економічних, комерційно-правових, організаційних чинників, методів управління транспортними операціями у сфері виробництва, обігу і споживання товарів, що переміщуються між країнами.

Існують різні способи транспортування вантажів між країнами. Плануючи відправлення вантажів і вибір виду транспорту, необхідно враховувати низку **обставин**.

1. Вид вантажу. Вантажі, що перевозяться, поділяються на генеральні, масові й особливо режимні. До *генеральних* відносять різні штучні вантажі (в упаковці чи без неї). За розмірами вони поділяються на звичайні, довгомірні (більше 3 м) і негабаритні. За масою – легкі й важкі (з масою більше 5 т на одну вантажну одиницю).

До *масових* відносять вантажі, що мають певну структурну масу, яка перевозиться у великій кількості без упаковки. До них відносять наливні (нафта і нафтопродукти, гази, тваринні й рослинні жири, спирти тощо), навальні (руда, концентрати, добрива тощо), насіпні (зерно, цукор-сирець тощо) та деревина.

До *особливо режимних* відносять вантажі, які зберігають і перевозять при дотриманні спеціальних правил (небезпечні вантажі, ті, що швидко псуються та ін.).

При виборі засобів транспортування треба мати на увазі, що в деяких випадках немає можливості вибору. Наприклад, вантажі, що швидко псуються, треба перевозити авіатранспортом. Разом з тим авіаперевезення не допустимі при перевезенні легкозаймистих і

вибухонебезпечних вантажів. Основну частину перевезень морським транспортом становлять перевезення масових наливних і навальних вантажів (нафти і нафтопродуктів, залізної руди, кам'яного вугілля, зерна тощо). Морський транспорт широко використовується і для перевезення готової промислової продукції, напівфабрикатів, продовольства, генеральних вантажів.

2. Відстань і маршрут перевезення. Місце відправлення вантажу та кінцевий пункт перевезення також визначають при виборі виду транспорту. У внутрішньоконтинентальних перевезеннях використовують залізничний, трубопровідний, автомобільний та авіаційний транспорт, у міжконтинентальних – морський та авіаційний транспорт.

3. Фактор часу. Відомо, що найшвидший спосіб доставки вантажу – це авіатransпорт. Однак він дорого коштує. Тому використовується лише тоді, коли треба доставити вантаж за мінімальний відрізок часу (продукти, що швидко псуються, квіти тощо).

4. Вартість перевезень. Звичайно, кожен покупець хотів би, щоб вартість перевезення складала незначний відсоток від вартості товару. Однак бувають випадки, коли вибору немає і треба платити за доставку вантажу високу ціну. А коли є вибір, ціна буде нижчою. Наприклад, невеликі й середні за обсягом партії вантажів можна доставляти повітрям і сушею приблизно за однаковими цінами.

5. Безпека перевезення. Крихке й дорогецінне обладнання краще перевозити повітряним транспортом. Товари, для яких характерний високий ступінь ризику розкрадання (запчастини автомобілів, офісне обладнання, фармацевтичні товари тощо), як правило, доставляються морським транспортом, в основному в контейнерах, хоч це коштує дорожче.

Названі обставини важливо враховувати при виборі виду транспорту. Однак вид транспорту багато в чому залежить від того, що в першу чергу цікавить відправника вантажу. Якщо його цікавить швидкість доставки вантажу, він вибирає між повітряним і автомобільним транспортом. Якщо його мета – мінімальні витрати, робиться вибір між водним і трубопровідним транспортом.

Обираючи засіб доставки конкретного товару, відправники беруть до уваги п'ять чинників. Найбільше переваг забезпечує

автомобільний транспорт, чим і пояснюється зростання його частки в загальному обсязі перевезень.

2. Організація міжнародних перевезень основними видами транспорту та порядок оформлення міжнародної транспортної документації

Міжнародний водяний транспорт включає міжнародні морські та річкові перевезення.

Морський транспорт вважається найбільш універсальним видом транспорту, що спеціалізується на обслуговуванні міжнародної торгівлі.

Особливостями морського транспорту є:

- низька в порівнянні з більшістю інших видів транспорту собівартість перевезень;
- мобільність, тому що в залежності від попиту та пропозиції суду можуть переключатися з одного маршруту на інший;
- велика вантажопідйомність морських судів дозволяє перевозити значні партії вантажів;
- необмежена пропускна здатність морських шляхів;
- застосування морського транспорту обмежено географічним положенням продавця і покупця.

Морські перевезення здійснюються різними типами судів, що підрозділяються на:

1) *вантажні судна*:

- *універсального призначення* (призначені для перевезення генеральних і насипних вантажів);
- *ролкери з горизонтальним способом завантаження і розвантаження*, призначені для перевезення генеральних та насипних вантажів;
- *контейнеровози* (застосовуються для перевезення генеральних вантажів у контейнерах між обладнаними терміналами на регулярних лініях);
- *ліхтеровози* (призначені для перевезення вантажів у змішаному морському і річковому сполученні);

- *лісовози; пороми* (використовуються для перевезення вантажів у залізничних вагонах на судноплавних лініях порівняно невеликої довжини);

- *судна для перевезення великовагових і великогабаритних вантажів до місць будівництва об'єктів;*

- *балкери* (призначені для перевезення навалочних і насипних вантажів);

- *рефрижераторні судна;*

- *танкери* (застосовуються для перевезення нафти й інших рідких хімічних вантажів);

- *нафтобалкери* (комбіновані судна, призначені для перевезення навалочно-насипних і наливних вантажів);

- 2) *пасажирські судна;*

- 3) *криголамні судна;*

- 4) *гідрографічні судна;*

- 5) *аварійно-рятувальні судна* (буксири-рятувальники, плавучі крани й ін.);

- б) *службово-допоміжні* (буксири, лоцманські судна й ін.).

У міжнародному суднопластві склалися дві форми організації перевезень: *лінійне* (регулярне) і *трампове* (нерегулярне).

Міжнародне *лінійне суднопластво* організується морськими перевізниками на стійких географічних напрямках міжнародної торгівлі. Особливостями лінійного суднопластва є закріплення суден на даному напрямку і їхні регулярні заходи у визначені порти по заздалегідь об'явленому розкладу. Перевезення оплачуються відправниками вантажу за ставками тарифу, що встановлюються перевізниками, і друкуються у спеціалізованій пресі. Ці тарифи регулюються *лінійними конференціями*, які представляють собою об'єднання судовласників, що монополізували перевезення вантажів на конкретних напрямках.

На відміну від лінійного у *трамповому суднопластві* судна експлуатуються на нерегулярній основі. Вони не закріплюються за визначеними напрямками, а вільно переміщуються з однієї секції фрахтового ринку в іншу в залежності від попиту на тонаж і від пропозиції вантажів.

У практиці торгового морепластва застосовуються такі **види** фрахтування судів:

1. *Фрахтування на умовах рейсового чартеру (voyage charter)*, яке поділяється на:

- фрахтування на один рейс (single voyage) – договір, за яким судновласник за визначену плату (фрахт) зобов'язується перевезти обумовлений вантаж з одного або декількох портів відправлення в один або кілька портів призначення;

- фрахтування на послідовні рейси (consecutive voyages), тобто договір про перевезення великої кількості однорідного вантажу в тому самому напрямку на тому самому судні;

- фрахтування за генеральним контрактом (general contract), тобто договір, по якому судновласник зобов'язується протягом визначеного періоду перевезти визначену кількість вантажу;

2. *Фрахтування на умовах тайм-чартеру (time charter)* – це договір, відповідно до якого судновласник зобов'язується надати фрахтувальнику за винагороду і на обумовлений термін визначене судно для досягнення визначених цілей (перевезення вантажів чи пасажирів, проведення наукових досліджень, портових робіт і т.п.). У залежності від способу визначення тривалості оренди підрозділяється на звичайний тайм-чартер і кругові рейси. Судновласник зобов'язаний лише утримувати судно у справному стані та оплачувати утримування екіпажу. Фрахтівник несе решту витрат (наприклад, портові збори) і сплачує орендну плату судновласникові.

3. *Фрахтування на умовах димайз-чартер* – це договір, відповідно до якого володіння судном і контроль над ним на термін дії договору переходить до фрахтувальника, тобто це оренда судна без екіпажа. Члени команди стають службовцями наймача, котрий бере на себе усі витрати за судно, заробітну платню екіпажу. При цьому фрахтівник виплачує орендну плату судновласникові.

4. *Фрахтування на умовах бербоут-чартера (bare boat charter)* – пусте судно – припускає найом судна без екіпажу. Фрахтувальник зазнає всіх витрат за користування ним і виплачує орендну плату судновласникові (це оренда з правом викупу). Часто використовується під час придбання суден на виплату. У цьому випадку договір оренди є також договором купівлі-продажу (тобто переходить право власності). Після закінчення всіх розрахунків фрахтувальник стає власником судна.

Договір морського перевезення (договір щодо фрахтування судна) у трамповому суднопластві, що укладається між морським перевізником (фрахтівником) і відправником вантажу або вантажоодержувачем (фрахтувальником), має форму *чартеру*. У більшості випадків він укладається за допомогою посередника або фрахтового брокера.

У будь-якому чартері є обов'язкові умови, що відносяться до судна, вантажу, фрахту, порядку оплати стивідорних робіт та інше. Нижче приведені основні статті чартеру.

1. Місце і час укладання.
2. Найменування сторін – фрахтувальника і фрахтівника (перевізника) із указівкою їхнього місцезнаходження.
3. Назва і характеристика зафрахтованого судна: прапор, клас, рік будівлі, вантажна характеристика судна. Прапор має значення у випадку бойкоти, заборони на захід у порти. Клас впливає на розмір страхової премії.
4. Мореплавність судна, що полягає в його здатності протистояти звичайним небезпекам рейсу і доставити вантаж одержувачеві в збереженому стані.
5. Найменування і кількість вантажу. Іноді використовують і збірні назви, наприклад «будь-які законні вантажі» і т.д. Якщо фрахтувальник не забезпечив необхідну кількість вантажу, то за недовантаження він зобов'язаний сплатити «мертвий фрахт», а у випадку недовантаження проти заявленої і наявної кількості фрахтувальник має право вимагати відшкодування збитків.
6. Місце завантаження і розвантаження. Іноді вказуються не тільки порти, але і причали, місця якірних стоянок, а іноді тільки ділянки узбережжя (рендж).
7. Позиція судна, тобто початкова дата – лейдейс (laydays) і кінцева дата (cancelling days). Раніше початкової дати фрахтувальник не зобов'язаний приймати судно під завантаження, а у випадку прибуття судна після кінцевої дати фрахтувальник має право розірвати (канселірувати) чартер.
8. Інформація про прибуття судна.
9. Розподіл витрат по завантаженню і розвантаженню.
10. Сталійний час, тобто термін для виконання завантажно-розвантажувальних робіт, обумовлений умовами чартеру або звичаями портів.

11. Демередж (штраф, що оплачує фрахтувальник за затримку судна понад сталійного час); диспач (премія фрахтувальникові за скорочення сталійного часу (половина демереджа)).

12. Фрахт і його оплата. Ставки фрахту встановлюються за одиницю виміру кількості вантажу (тонна, шт. і т.п.). Розрахунки за фрахтом між судовласником і фрахтувальником здійснюються як за кількістю вантажу, зданому на місці призначення, так і за завантаженим (коносаментним). Час і місце оплати також можуть бути різними (під час підписання коносаменту в порту відправлення, після прибуття судна в порт призначення, після закінчення розвантаження і після остаточної перевірки ваги).

13. Льодове застереження. Передбачає умови звільнення судна від виконання договору при виникненні льодової обстановки.

14. Застереження про страйк.

15. Військове застереження.

16. Застереження про загальну аварію й інші умови.

При міжнародних морських перевезеннях їхня вартість (величина фрахту) визначається виходячи з кількості перевезеного вантажу (тон, штук і т.п.), але також може встановлюватися у виді задалегідь обумовленої суми.

Повітряний транспорт – найдорожчий вид транспорту і застосовується під час перевезення дорогих вантажів. Він відрізняється обмеженою вантажопідйомністю і неможливістю перевезення широкої номенклатури вантажів, залежить від погодних умов і наземних служб забезпечення польотів.

Особливостями *повітряного транспорту* є:

- висока швидкість доставки;
- скорочення (випрямлення) шляху, тому що літак летить фактично по прямій;
- висока схоронність вантажу в шляху;
- можливість перевезення у віддалені райони, де неможливо використовувати інші види транспорту.

Міжнародним польотом вважається всякий політ, при якому повітряне судно перетинає державні кордони двох країн. *Міжнародним повітряним перевезенням* називається всяке перевезення, що здійснюється на повітряних судах, при якому місце відправлення і місце призначення, незалежно від того, чи малося

перевантаження або перериви в перевезенні, розташовані: на території двох держав; на території тої самої держави, якщо передбачено зупинку на території іншої держави. При міжнародних повітряних перевезеннях можуть перевозитися пасажери, багаж, вантаж і пошта.

Польоти на міжнародних повітряних лініях за формою їхнього виконання можна класифікувати на:

- *регулярні* (що виконуються відповідно до угод про повітряне сполучення між державами);
- *нерегулярні* (що виконуються на підставі спеціальних дозволів на разові польоти).

Регулярні рейси виконуються відповідно до опублікованого розкладу за договірними авіалініями. У розкладі зазначають маршрут польоту, проміжні пункти посадок, час вильоту і прильоту в кожен пункт маршруту, частоту руху і тип літака. Зміна цих умов виконання регулярних рейсів може бути вчинена тільки при взаємній згоді договірних держав.

Регулярні авіап перевезення оплачуються по міжнародних авіаційних тарифах: опублікованих і неопублікованих.

Опубліковані (наскрізні) тарифи – це тарифи і збори від аеропорту відправлення до аеропорту призначення, поміщені в тарифних довідниках, якщо між двома пунктами мається такий тариф, то перевезення повинне здійснюватися по цьому тарифі.

Неопубліковані тарифи – це тарифи, що при відсутності наскрізного тарифу між даними пунктами утворюються двома способами:

- шляхом додавання до наскрізного тарифу додаткової суми, так званої суми пропорційних тарифів «ед-он», які публікуються на «жовтогарячих сторінках» довідників АРТ і АСТ;
- при відсутності пропорційного тарифу – шляхом додавання дільничних тарифів окремих наскрізних ділянок перевезення з дотриманням відповідних правил побудови тарифів.

Більшість тарифів не опубліковано, їх немає в тарифних довідниках і інших офіційних тарифних виданнях. Крім того, кожна авіакомпанія розробляє свої неофіційні тарифи, що в основному є закритими і складають комерційну таємницю авіакомпанії. Регулюванням міжнародних авіаційних тарифів займається Міжнародна асоціація повітряного транспорту (IATA). Офіційні

міжнародні авіатарифи опубліковані в довідниках Air Passenger Tariff (APT) і Air Cargo Tariff (ACT).

На систему міжнародних авіатарифів впливає цілий ряд факторів: відстань між пунктами, попит на перевезення, тарифи, пропоновані іншими видами транспорту, наявність чартерних перевезень, незбалансованість авіаперевезень по напрямках, різні інтереси перевізників, агентів, відправників і пасажирів.

У довіднику по авіаційних вантажних тарифах АСТ опубліковані всі правила побудови і застосування вантажних тарифів на світових авіалініях Крім цього в розділі «Правила по країнах» зазначені особливості і вантажних перевезень у кожній країні світу

Вантажні тарифи, зазначені в довіднику, застосовуються тільки для перевезень від пункту відправлення до пункту призначення і не включають збори за доставку вантажів в аеропорт відправлення, збереження вантажів, їхнє страхування, виконання митних формальностей і т.д. Вантажні тарифи на міжнародних повітряних лініях розділяються на три види: основні: нормальні (до 45 кг), кількісні (більш 45 кг), мінімальний збір; класові; спеціальні.

1) *Основні тарифи* – це стандартні тарифи, встановлені за провіз одного кілограма вантажу від пункту відправлення до пункту призначення.

Нормальні тарифи є базовими для визначення знижок або доплат при утворенні класових, кількісних і спеціальних тарифів. Вони застосовуються на вантажі вагою до 45 кг.

Кількісні тарифи в основному застосовуються авіакомпаніями, що експлуатують літаки великої місткості, і передбачають знижку для додаткових вагових категорій. Застосовуються такі тарифи на партії вантажу вагою більш 45 кг і розмір знижок збільшується зі збільшенням розміру партії вантажу.

Мінімальний збір – це мінімальна оплата за відправлення вантажу, що стягується за одну доставку в тому випадку, коли плата за перевезення за нормальним вантажним тарифом виявиться нижче мінімального збору. У більшості випадків він дорівнює вартості перевезення вантажу вагою 5 кг за нормальним тарифом.

2) *Класові тарифи* застосовуються для перевезення вантажів визначеного класу, що вимагають особливих умов для перевезення (живі тварини, клітки для тварин, цінний вантаж, людські останки в труні, несупроводжуваний багаж, друкарська продукція й ін.). Класові

тарифи обчислюються на основі нормального наскрізного тарифу до 45 кг, що збільшується на відповідну процентну надбавку, а потім округлений результат збільшується на вагу відправлення. Процентна надбавка залежить від класу вантажу і зони перевезення і складає від 150-300% від нормального вантажного тарифу до 45 кг.

3) *Спеціальні тарифи (корейти)* – це пільгові вантажні тарифи зі знижкою. Вони застосовуються для перевезень визначених категорій вантажів від/до визначених пунктів тільки в одному напрямку. Застосування спеціальних вантажних тарифів узгоджується між авіакомпаніями, що спільно експлуатують дану авіалінію. Спеціальні вантажні тарифи використовуються в основному для залучення додаткових вантажних перевезень або категорій вантажів.

Нерегулярні авіап перевезення виконуються на основі дозволів на разові пільги і підрозділяються на додаткові, спеціальні і чартерні.

Додаткові рейси – виконуються за тими ж авіалініями, що і регулярні, але за особливим розкладом. Додатковий рейс може бути виконано за умови, що комерційне перевезення не може бути здійснене регулярними рейсами. Додатковий рейс виконується не пізніше і не раніше, ніж за 24 години від часу виконання регулярного рейса, зазначеного в розкладі.

Спеціальні рейси виконуються за спеціальним завданням як маршрутами регулярних рейсів, так і за особливим маршрутом. Як правило, дозвіл на виконання спеціальних рейсів запитується дипломатичними каналами.

Чартерні рейси – виконуються у відповідності зі спеціальним контрактом між перевізником і замовником.

Договір повітряного перевезення вантажів, його умови і прийняття вантажу до перевезення засвідчуються вантажною накладною, що виписується на кожне відправлення вантажу. Приймають вантаж до повітряного перевезення аеропорти і транспортно-експедиційні підприємства, що виконують функції посередника між відправником і перевізником.

Один з видів договорів повітряного перевезення – *договір чартеру*. По ньому одна сторона (фрахтівник) зобов'язується надати іншій стороні (фрахтувальникові) за плату всю місткість або частину місткості одного або декількох повітряних судів на один або кілька рейсів для перевезення вантажу. Фрахтівник надає місткість повітряного судна, підтримує його в стані, придатному для

використання у визначеному договором цілях, забезпечує переміщення вантажу, роблячи політ і експлуатуючи повітряне судно, виконує основні обов'язки перевізника.

У залізничного транспорту є свої **особливості**:

- найбільша ефективність у використанні цього виду транспорту досягається при перевезеннях на відстані більш 2000 км;
- відносна дешевизна перевезень у порівнянні з автотранспортом;
- можливість доставки «до дверей»;
- здатність перевозити саму широку гаму різних вантажів;
- незалежність від кліматичних умов.

За *договором залізничного перевезення вантажу* залізниця зобов'язується доставити довірений їй відправником вантаж у пункт призначення і видати його уповноваженій на одержання вантажу особі (вантажодержувачеві), а відправник вантажу зобов'язується оплатити за перевезення вантажу встановлену плату.

Міжнародні залізничні перевезення здійснюються на основі двосторонніх і багатосторонніх угод, що укладаються відповідними міністерствами держав-учасників угод. Тарифи на залізничні перевезення регулюються відповідними національними органами і відрізняються великою різноманітністю. У відношенні правил перевезення найбільш загальними нормами є такі: вага і порядок завантаження вантажів визначаються правилами дороги відправника; вантаж, що потребує упакування, повинний бути пред'явлений до перевезення відправником у належній упаковці; митні формальності здійснюються перевізником, якщо відправник не бере це на себе особливою відміткою в накладній.

Залізниці можуть приймати до перевезення вантажі з оголошеною відправником вантажу цінністю. Оголошена цінність не повинна перевищувати дійсної вартості вантажу. У випадку розбіжності між відправником вантажу і станцією відправлення вартість вантажу визначається експертизою, про що складається акт.

Залізниця зобов'язана повідомити вантажоодержувача про прибуття на його адресу вантажу в день прибуття вантажу або не пізніше 12 годин наступного дня. Вантажі видаються на станції призначення вантажоодержувачеві, зазначеному в накладній, після внесення всіх належних залізниці платежів.

Залізниця несе відповідальність за збереження вантажу з моменту прийняття його до перевезення і до видачі вантажоодержувачеві або до передачі відповідно до Правил іншому підприємству або організації, якщо не доведе, що втрата, нестача, псування або ушкодження вантажу відбулися внаслідок обставин, що залізниця не могло передбачати й усунення яких від неї не залежало, зокрема внаслідок: провини відправника вантажу або вантажоодержувача; особливих природних властивостей перевезеного вантажу; недоліків тари або упакування, що не могли бути замічені при зовнішньому огляді при прийманні вантажу до перевезення, або застосування тари, що не відповідає властивостям вантажу або встановлених стандартів, при відсутності слідів ушкодження тари в шляху; здачі вантажу до перевезення без вказівки в накладній його особливих властивостей, що вимагають особливих умов або запобіжного заходів для збереження вантажу під час перевезення або збереження; здачі до перевезення вантажу, вологість якого перевищує встановлену норму.

Відправник вантажу або вантажоодержувач має право вважати вантаж втраченим і зажадати відшкодування за утрату вантажу, якщо цей вантаж не був виданий вантажоодержувачеві за його вимогою протягом 30 днів після закінчення терміну доставки, а під час перевезення вантажу в прямому змішаному повідомленні – після закінчення 4 місяців із дня приймання вантажу до перевезення. Однак, якщо вантаж прибув після закінчення зазначених вище термінів, вантажоодержувач зобов'язаний прийняти вантаж і повернути суму, сплачену йому залізницею за утрату вантажу.

Автомобільний транспорт володіє наступними техніко-економічними особливостями:

- можливість доставки вантажів від відправника вантажу до вантажоодержувача без перевантаження;
- забезпечення високої схоронності вантажу;
- велика мобільність і швидкість перевезення;
- економічність під час перевезення товарно-штучних вантажів на невеликі відстані (до 2000 км);
- ритмічність перевезення вантажів, немає необхідності нагромадження вантажу;

- обмеженість використання на великі відстані під час перевезення значних партій вантажів;
- залежність від дорожньої мережі;
- дорогий вид транспорту при перевезеннях на великі відстані.

Відправник вантажу або вантажоодержувач можуть або укласти з автотранспортною організацією річний договір, або направляти їй разові замовлення. На перевезення вантажів відправник вантажу представляє в автотранспортне підприємство при наявності річного договору на перевезення вантажів відповідну заявку, а при відсутності річного договору – разове замовлення.

За договором перевезення вантажу автотранспортне підприємство зобов'язується доставити довіреним їм відправником вантаж у пункт призначення і видати його уповноваженому на одержання вантажу особі (вантажоодержувачеві), а відправник вантажу зобов'язується сплатити за перевезення вантажу встановлену плату (Статут автомобільного транспорту).

Автотранспортне підприємство й організація приймають до перевезення окремі вантажі з оголошеною відправником вантажу (вантажоодержувачем) цінністю. Оголошена цінність не повинна перевищувати дійсної вартості вантажу.

Час прибуття автомобіля під завантаження обчислюється з моменту пред'явлення шофером шляхового листа в пункті завантаження, а час прибуття автомобіля під розвантаження – з моменту пред'явлення шофером товарно-транспортної накладної в пункті розвантаження. Вантажі, що прибули в справних автомобілях, причепах, окремих секціях автомобіля, у контейнерах і цистернах з неушкодженими пломбами відправника вантажу, видаються вантажоодержувачеві без перевірки ваги і стану вантажу і кількості вантажних місць.

Автотранспортні організації і підприємства зобов'язані перевозити вантажі по найкоротшому маршруту, відкритому для руху автомобільному транспортові, за винятком випадків, коли по дорожніх умовах більш раціональне перевезення зі збільшенням пробігу.

Тарифи на автомобільні перевезення регулюються національними органами і відрізняються різноманітністю. Автомобільні тарифи встановлюються в розрахунку за перевезення 1 т

вантажу в залежності від відстані та передбачають надбавки, знижки і штрафи з установленної суми.

Трубопроводи – специфічний засіб транспортування нафти, вугілля і хімічних продуктів від місця їхнього походження до ринків. Транспортування нафтопродуктів нафтопроводами коштує дешевше, ніж залізницею, але трохи дорожче, ніж водою. Більшість трубопроводів використовується власниками для транспортування їхніх власних продуктів.

Багатобічний і складний процес транспортного забезпечення ЗЕД можна умовно розбити на три етапи, на яких поступово вирішуються певні **питання**:

1. До укладання контракту купівлі-продажу вирішуються питання, пов'язані з опрацюванням транспортних умов майбутнього контракту купівлі-продажу, аналізом кон'юнктури ринків транспортних послуг, тарифів та умов перевезень.

2. У процесі обговорення угоди та її реалізації здійснюється визначення транспортних умов контракту та їх реалізація: планування перевезень, техніка організації упаковки та маркірування, укладення договорів з перевезень товарів на території держави або за кордоном, оформлення необхідної транспортної документації, страхування, декларування товарів, розрахунки з перевізниками та інші операції.

3. Після завершення угоди вирішуються питання, пов'язані з розгляданням позовів та суперечок, які виникають між продавцем та покупцем, вантажовідправником і перевізником щодо транспортних аспектів контракту.

Транспортні умови контракту включають детальний перелік обов'язків сторін при завантаженні, розвантаженні товару та транспортуванню його від продавця до покупця. Витрати з транспортування можуть складати до 50% ціни товару, тому доцільно до укладання контракту розробити можливі транспортні умови, оцінити можливі витрати на транспортні операції і визначити транспортну складову в ціні товару. Такі витрати можуть включати:

- витрати з підготовки товару до відвантаження (перевірка якості, кількості, спеціальне упакування);
- оплату завантаження на перевізні засоби до основного перевізника (іноді ця операція повторюється кілька разів при перевантаженні на різні транспортні засоби і включає проміжне зберігання у випадку необхідності);

- витрати на проміжне зберігання і завантаження товару на основного перевізника;
- оплата вартості основного перевезення, включаючи страхування;
- витрати з розвантаження товару у пункті призначення;
- сплата податків і зборів;
- кінцева доставка на склад покупця.

Ці питання відображаються в базисних умовах поставки ІНКОТЕРМС. В транспортних умовах визначається, за чий рахунок буде здійснюватися завантаження товару на транспорт, а також термін, впродовж якого покупець сповіщає продавця про прибуття транспорту для перевезення товару.

Виконання транспортних умов контракту купівлі-продажу супроводжується оформленням наступних документів:

1. Документи з підготовки товару до відвантаження;
2. Документи, що підтверджують виконання угоди.

Документи з підготовки товару до відвантаження включають:

- заяву на фрахтування, що оформлюється постачальником з проханням до перевізника зарезервувати місце для відправлення;
- інструкцію з відправлення (відомості про вантаж і вимоги до транспортування);
- повідомлення про готовність до відправлення, що видається постачальником зі сповіщенням покупця про готовність товару до відвантаження;
- ордер на відправлення – документ, який видається постачальником, що відправляє товар покупцеві;
- повідомлення про відправлення;
- повідомлення про розподіл документів – документ, у якому сторона, що відповідає за виписування зовнішньоторговельних документів, зазначає наявність отриманих документів, їх дублікатів, копій, кількість примірників;
- дозвіл на поставку – документ, котрий видає покупець після отримання від продавця повідомлення про готовність товару до відвантаження.

Документи з підготовки товару до відвантаження містять вимоги покупця до продавця стосовно упакування та маркірування товару.

Документи, що підтверджують виконання угоди, поділяються на 2 групи.

1. Відвантажувальні документи, які містять такі обов'язкові реквізити:

- назва документу, дата і місце його виписування;
- № контракту та дата його укладання;
- найменування та опис товару, його кількість, вид упаковки і маркування;
- найменування фірми експортера або вантажовідправника та фірми імпортера або вантажоодержувача;
- їхні юридична адреса, № телефону;
- № наряду відвантаженої специфікації, пакувального листа.

2. Товаросупроводжувальні документи прямують разом із вантажем від станції відправлення до станції призначення та включають:

- комерційні;
- транспортні;
- страхові;
- митні.

Комерційні документи – комерційний рахунок – основний розрахунковий документ, який містить вимоги продавця до покупця про оплату зазначеної суми за поставлений товар.

У комерційному рахунку зазначається наступне: ціна за одиницю товару та загальна сума рахунку; базисні умови поставки товару; спосіб платежу та форми розрахунків; найменування банку, де має бути проведена оплата; повідомлення про сплату вартості перевезення (коли і ким сплачено); повідомлення про страхування (ким оплачується) та розмір страхової премії за умови CIF. Відрізняють наступні види комерційних рахунків: рахунок-фактура; рахунок-специфікація; попередній рахунок; рахунок-проформа.

Транспортні документи є доказом укладання угоди на перевезення та визначають її умови. При *морських перевезеннях* виписується такі:

1. *Коносамент* – документ, що підтверджує прийняття товару для морського або річкового перевезення і зобов'язує перевізника видати товар законному власнику. Коносамент є: розпискою, що підтверджує прийняття до перевезення позначеного на лицьовій

стороні цього документа товару; контрактом на перевезення товару на обговорених у ньому умовах; товаророзпоряджувальним документом (додаток С).

Розрізняють чистий і нечистий коносамент. Коносамент називають «чистим», якщо перевізник не зробив у ньому зауважень щодо стану товару, який перевозиться, і «нечистим» (чи «коносаментом з червоною рисою»), якщо в ньому зроблені відповідні зауваження.

2. Штурманська розписка – посвідчує прийняття вантажу судновласником до перевезення, оформлюється розпискою капітана на підтвердження кожної отриманої партії товару на борт судна, описує стан вантажу та є підставою для видачі коносаменту.

3. Морська накладна – документ, що підтверджує наявність договору перевезення морським шляхом та прийняття вантажу до завантаження.

4. Докова розписка – видається управляючим порту на свідчення про прийняття товару для відправлення та розміщення його в портовому складі.

При перевезенні вантажу *залізничним транспортом*, оформлюють наступні види документів:

1. *Залізнична накладна* – є основним перевізним документом, що оформлює договір перевезення між вантажовідправником та адміністрацією залізниці, складається на визначеного вантажоодержувача, підписується відправником вантажу, супроводжує вантаж на всьому шляху проходження і на станції призначення видається вантажоодержувачеві разом з вантажем. Оформлюється власне накладну та її дублікат (на стандартних бланках і на двох мовах), дублікат залишається у вантажовідправника, а накладна прямує з товаром;

Час приймання вантажу до перевезення засвідчується календарним штемпелем станції на накладній. У посвідченні приймання вантажу до перевезення станція видає відправнику вантажу вантажну квитанцію. Під час перевезення масових вантажів у постійних напрямках може допускатися складання однієї накладної на перевезення цілого маршруту або групи вагонів, а також комплекту контейнерів.

Відправник вантажу несе відповідальність за всі наслідки неправильності, неточності або неповноти даних, зазначених ним у

накладній. Провізна плата під час перевезення вантажів стягується за відстань з розрахунку найкоротшого шляху.

2. *Дорожна відомість* – складається для кожної накладної, яка є одночасно обліковим документом, супроводжує вантаж протягом усього шляху прямування.

Використовуючи *повітряний транспорт*, оформлюють *авіавантажну накладну*. Авіанакладна – документ, який випикується вантажовідправником і підтверджує наявність договору між вантажовідправником і перевізником. Авіанакладна випикується в трьох примірниках і вручається перевізникові разом з товаром. Перший примірник має помітку для «перевізника» та підпикується вантажовідправником. Другий примірник – для «одержувача», він підпикується вантажовідправником та перевізником. Третій примірник підпикується перевізником і повертається вантажовідправникові після того, як вантаж прийнято до перевезення. У накладній зазначаються: аеропорти відправлення та призначення, додані до накладної документи, які визначають оголошену цінність (яка може не збігатися з митною), сума плати за перевезення, дата складання накладної. Авіанакладна не є ані товаророзпорядним, ані передаточним документом, вона виконує лише функцію доказу укладання договору перевезення, прийняття товарів до перевезення та умов перевезення. Дуже часто авіанакладна використовується як митна декларація, у якій міститься докладний опис вантажу.

Міжнародні *автомобільні перевезення* здійснюються на основі договору перевезення, що укладається між відправником вантажу та представником автотранспортного підприємства або організації, і яким є *товарно-транспортна накладна*. Вона складається у чотирьох екземплярах, є основним перевізним документом, і по ній здійснюється списання вантажу відправником вантажу і прийняття його вантажоотримувачем.

До обов'язкових реквізитів товарно-транспортної накладної відносяться: місце і дата складання накладної, реквізити відправника, одержувача і транспортного агента, місце і дата прийняття вантажу до перевезення і місце його доставки, а також, якщо це необхідно, вказівка про заборону перевантаження, характеристика вантажу, кількість вантажних місць, їхній розмір і номери, вартість перевезення і всі додаткові витрати (у тому числі, мито і збори). Відправник вантажу і вантажоодержувач несуть відповідальність за всі наслідки

неправильності, неточності і неповноти даних, зазначених ними в товарно-транспортній накладній. Автотранспортні організації мають право перевіряти правильність цих даних.

Перевезення однорідних вантажів від одного відправника вантажу на адресу одного вантажоодержувача на ту саму відстань може оформлятися однією товарно-транспортною накладною. При прийнятті вантажу до перевезення шофер-експедитор пред'являє відправнику вантажу службове посвідчення і шляховий лист, завірений печаткою автотранспортного підприємства або організації. Прийом вантажів до перевезення від відправника вантажу засвідчується підписом шофера-експедитора у всіх екземплярах товарно-транспортної накладної, один із яких вручається відправнику вантажу.

Відправник вантажу зобов'язаний до прибуття автомобіля під завантаження підготувати вантаж до перевезення (упакувати у відповідну тару, підготувати транспортний документ, пропуск на право проїзду) для того, щоб забезпечити раціональне використання рухливого складу і схоронність вантажу у шляху слідування.

Страхові документи включають: страховий поліс, страховий сертифікат, рахунок страхувальника.

Страховий поліс – документ, котрий видається страхувальником, підтверджує наявність договору про страхування і містить зобов'язання страхувальника щодо конкретної суми відшкодування страхувальнику збитків, пов'язаних із ризиком та нещасним випадком, зазначеними в договорі.

Страховий сертифікат – документ, що видається страховим товариством страхувальнику, який свідчить, що страхування було зроблено і виданий страховий поліс.

Рахунок страхувальник – комерційний рахунок, який видається страхувальником із зазначенням суми та умов сплати цієї суми страхової премії.

Митні документи включають: посвідчення про походження товару; ветеринарні, санітарні посвідчення; вантажну митну декларацію; експортно-імпорту ліцензії.

3. Міжнародні транспортні коридори

Ідея міжнародних транспортних коридорів (МТК) існує дуже давно. Наявність шляхів, що дають можливість швидко, безпечно і вигідно доставляти товари від місць їхнього виробництва до ринків збуту, поклала початок торгівлі як окремому виду діяльності людини.

Нині МТК реалізують розширений спектр транспортних послуг. Це, по-перше, доставка вантажів найкоротшим шляхом і в мінімальні терміни. У МТК відбувається також перевалка вантажів з одного виду транспорту на інший та їхнє оброблення. Весь комплекс транспортних робіт потребує розвитку як самих шляхів сполучення (автомобільні дороги, залізничні колії), так і транспортно-складських комплексів (ТСК) з оброблення і перевалки вантажів (водні і повітряні порти, залізничні станції, контейнерні термінали), усієї транспортної інфраструктури (під'їзні шляхи, ремонтні підприємства, розгалужена сфера послуг).

Розширення попиту на перевезення всіма видами транспорту супроводжується вищими вимогами до якості транспортних послуг. Інтеграція транспортних систем окремих європейських країн в єдину транспортну систему потребує інтенсивного розвитку міжнародних транспортних коридорів (МТК), через які здійснюються основні транзитні вантажопотоки. МТК забезпечують значні міжнародні вантажні і пасажирські перевезення між окремими географічними районами; вони включають у себе рухомий склад і стаціонарні пристрої всіх видів транспорту, що працюють на даному напрямку. В МТК припускається наявність автомобільного, залізничного, водного видів транспорту, що здійснюють свою діяльність у безпосередній близькості один від одного або в смузі шириною в десятки і навіть сотні кілометрів, але орієнтованих в одному напрямку.

Особливу роль у системі МТК відіграє розвиток інформаційної інфраструктури, що акумулює, обробляє, зберігає інформацію про наявність вантажу, потреби в певних транспортних засобах, забезпечує безперервне спостереження за проходженням вантажів і підвищує рівень їх збереження.

Саме поняття МТК передбачає швидке і безпечно просування пасажирів і вантажів. Це досягається зокрема, коли в межах МТК діють спрощені правила і фактичний порядок митного, санітарного, прикордонного й іншого оформлення переміщення пасажирів і вантажів; застосовуються пільгові (знижені на 25-50%) тарифи на всі види послуг і зборів, у тому числі при митному, прикордонному,

санітарному й іншому оформленні, перевезеннях залізницею, по термінальних, портових зборах тощо; існує єдиний орган керування, що об'єднує і синхронізує роботу його окремих ділянок і служб; діє стабільна правова база, забезпечені надійний захист та безпека вантажів і пасажирів від кримінальних і розбійних зазіхань тощо.

Лише за наявності зазначених умов вантажоперевізник обирає серед багатьох можливих варіантів перевезень маршрут конкретного міжнародного транспортного коридору.

У березні 1994р. під егідою Європейського Союзу на острові Крит (Греція) відбулася 2-а Загальноєвропейська конференція міністрів транспорту 23 європейських держав. На ній було погоджено і затверджено маршрути перших дев'яти європейських МТК. Потім у літературі вони дістали назву «критських» за місцем їх затвердження. Зазначимо **напрямки** цих коридорів у залізничному сполученні:

1-й: *Гданськ – Варшава – Мінськ – Москва;*

2-й: *Берлін – Варшава – Мінськ – Москва;*

3-й: *Берлін – Дрезден – Львів – Київ;*

4-й: *Прага – Будапешт – Бухарест – Софія – Александрополіс –*

Стамбул;

5-й: *Трієст – Любляна – Будапешт (Братислава) – Львів;*

6-й: *Гданськ – Варшава – Краків;*

7-й: *(водний по Дунаю) Відень – Братислава – Будапешт – Белград – Рені – Ізмаїл – Усть-Дунайськ;*

8-й: *Тірана – Софія – Бур гас – Варна;*

9-й: *Гельсінкі – Санкт-Петербург – Мінськ – Москва – Київ – Одеса (Кишинів) Димитровград – Александрополіс.*

Пізніше в Гельсінкі під час Третьої загальноєвропейської конференції міністрів транспорту кількість коридорів збільшено до десяти. Коли коридори будуть повністю створені, вся Європа обслуговуватиметься ефективною транспортно-логістичною мережею від Глазго до Стамбула і від Лісабона та Мадрида до Києва та Москви. Але наведені міста на сході Європи зовсім не є кінцевими транспортними пунктами, навпаки, через них європейські транспортні коридори (ЄТК) з'єднуються з трансконтинентальними транспортними коридорами (євроазійськими), найважливіші з яких – відроджуваний нині Великий шовковий шлях (його північна гілка проходить через Україну, південна – через Туреччину) та Транссибірська магістраль. З урахуванням цього з середини 1990-х років ЄС активізував свої дії з

формування чотирьох Євразійських трансконтинентальних транспортних коридорів, а саме: TRACECA (Європа – Кавказ – Азія), Балтика – Чорне море (Гданськ / Гдиня – Одеса – Іллічівськ з продовженням до Стамбула), Європа – Азія (через Україну, Росію, Казахстан, Китай) та Чорноморське транспортне кільце.

Курс на розвиток євразійських транспортних коридорів, прийнятий на конференції в Гельсінкі, був підтриманий також на Азійській транспортній конференції в Японії (м. Ніїгата, 2003р.), де було ухвалено концепцію створення 9 мультимодальних транспортних коридорів в Азії. Тобто Європейську транспортно-логістичну систему слід розглядати як складову Євразійської транспортно-логістичної мережі.

З урахуванням перспективних транспортних проєктів – АПАМ (Азійсько-Північно-Американської магістралі), транспортного тунелю під Гібралтарською протокою (який передбачається побудувати до 2010р.), мультимодального коридору навколо Середземного моря, а також створення трансафриканської магістралі від Олександрії до Кейптауна, у майбутньому стане можливою подорож навколо світу залізницею з Південної Африки через Євразію в Південну Америку.

Поки що ж слід констатувати, що в країнах ЄС мережа транспортних коридорів уже сформована, окремі коридори вміщують у собі траси залізниць і автошляхів, трубопроводів, ліній електропередач (ЛЕП), що паралельно проходять. Головний такий коридор меридіонального напрямку проходить вздовж долини Рейну, де інтенсивність руху транспорту найвища в регіоні, і продовжується долиною Рони. Одним з найважливіших МТК, який з'єднує європейські країни, є коридор, що має напрямок Париж – Берлін – Варшава – Мінськ – Москва. Комісія ЄС розробила також проєкт будівництва швидкісної автомагістралі Лісабон – Пекін (через Київ). Визначені на Криті і в Гельсінкі МТК стосуються трьох видів транспорту (залізничного, автомобільного, водного). Одночасно для обмеження кількості вузлових точок були узгоджені пункти для зупинок транспорту і перевалки вантажів, адже сучасна мережа вузлових точок у Європі надмірно децентралізована (функціонує майже 500 контейнерних терміналів).

Отже, формування трансєвропейської мережі транспортних коридорів сприятиме інтеграції транспортних систем європейських

країн і забезпечить швидке і безпечне просування вантажів і пасажирів територією Європи і далі на схід континенту.

Важливу роль в Україні у підвищенні якості міжнародних перевезень відіграє розвиток транспортної інфраструктури загальноєвропейського значення, реалізація Програми створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів.

Для України створення МТК не лише сприяє поліпшенню транспортного обслуговування, а й справляє значний безпосередній вплив на соціально-економічний розвиток смуги прилеглої території шириною 80-130 км. Спорудження автомагістралей та створення сучасної сервісної інфраструктури вздовж них забезпечить роботою сотні тисяч людей як на будівництві, так і під час експлуатації траси. При цьому виконання розрахованої мінімум на 15-20 років Програми замовлятиме на дорожньо-будівельні матеріали, машини і механізми сприятиме піднесенню і зростанню окремих секторів економіки, дасть потужний поштовх розвитку великої кількості підприємств транспортного машинобудівного комплексу та промисловості будівельних матеріалів (зокрема з виробництва цементу, металу і металоконструкцій).

Нині міжнародні транспортні коридори територією України проходять у таких стратегічно важливих **напрямах**:

- ◆ *Центральна Європа – країни СНД;*
- ◆ *Південна Європа, Близький Схід, Африка – країни СНД;*
- ◆ *Скандинавія, Балтика – Близький Схід, Закавказзя, Центральна Азія;*
- ◆ *Північна Європа – Середня Азія, Китай, Далекі Схід.*

Територією України проходять такі міжнародні транспортні коридори:

• **№ 3 Берлін (Дрезден) – Вроцлав – Львів – Київ** (Німеччина, Польща, Україна). Протяжність основного ходу транспортного коридору становить 1640 км, в тому числі по Україні: залізничний – 694 км, автодорожній – 611,7 км. Меморандум про взаєморозуміння щодо коридору №3 підписано у вересні 1996р. міністрами транспорту України, Німеччини і Польщі.

• **№ 5 Трієст – Любляна – Будапешт – Братислава – Ужгород – Львів** (Італія, Словенія, Угорщина, Словаччина, Україна). Протяжність транспортного коридору становить 1595 км, у тому числі

по Україні: залізничний – 266 км, автодорожній – 338,7 км (в тому числі відгалуження 47,2 км). Меморандум про взаєморозуміння підписано в грудні 1996р.

• **№ 7 Дунайський (водний)** (Австрія, Угорщина, Сербія, Болгарія, Румунія, Молдова, Україна). Протяжність транспортного коридору становить 1600 км, в тому числі по території України – 70 км. До 1996р., у зв'язку з ембарго Югославії, по цьому коридору міжнародні транзитні перевезення були обмежені. В кінці 2001р. підписано Меморандум про взаєморозуміння щодо транспортного коридору № 7 (Дунайського).

• **№ 9 Гельсінкі – Санкт-Петербург – Вітебськ – Київ (Москва) – Одеса (Кишинів) – Пловдив – Бухарест – Александруполіс** (Фінляндія, Росія, Україна, Білорусь, Молдова, Румунія, Греція). Протяжність основного ходу транспортного коридору становить 3400 км, в тому числі по Україні: залізничний – 1496 км, автодорожній – 996,1 км (в тому числі відгалуження – 152,4 та 242,4 км). Меморандум про взаєморозуміння по розвитку Критського коридору № 9 було підписано в жовтні 1995р.

• **Гданськ – Одеса (Балтійське море – Чорне море)** (Польща, Україна). Транспортний коридор Гданськ-Одеса визначений поки що в рамках двосторонніх відносин України та Польщі. Протяжність транспортного коридору становить 1816 км, в тому числі по Україні: залізничний – 918 км, автодорожній – 1208,4 км (в тому числі відгалуження – 247,1 км).

• **Європа – Кавказ – Азія (ТРАСЕКА)** (Азербайджан, Болгарія, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Румунія, Туреччина, Туркменістан, Узбекистан, Україна). Транспортний коридор Європа – Кавказ – Азія (TRACECA) був створений як компонент міждержавної програми Tasis. 7-8 вересня 1998р. в Баку відбулася міжнародна конференція «Відновлення історичного Шовкового шляху». Дванадцять країн, в тому числі і Україна, підписали «Основну багатосторонню угоду про міжнародний транспорт щодо розвитку коридору Європа-Кавказ-Азія» та Технічні додатки до неї. Ці документи – важливий інституційний механізм для сприяння розвитку та регулювання міжнародних вантажних і пасажирських перевезень, включаючи транзитні перевезення, координацію і гармонізацію транспортної політики.

Враховуючи важливу роль міжнародних транспортних коридорів у налагодженні міжнародних транспортних зв'язків України з країнами Європи та Азії і організації транзитних перевезень вантажів і пасажирів через свою територію, Уряду України необхідно прискорити розвиток всіх видів транспорту та автомобільних доріг.

Питання для самоконтролю:

1. Які етапи включає процес доставки товару в міжнародній торгівлі?
2. Які фактори впливають на вибір засобу доставки конкретного товару?
3. Назвіть особливості морського транспорту.
4. Які види фрахтування суден використовуються в торговельному мореплаванні?
5. Які фактори впливають на систему міжнародних авіаційних тарифів?
6. Оформлення яких документів необхідне для підготовки товару до відвантаження?
7. Оформлення яких документів підтверджує виконання угоди?
8. Які вимоги покупця до продавця відносно до упаковки та маркування товарів містять документи з підготовки товару до відвантаження?
9. Назвіть основні статті чартеру.
10. Які види вантажних тарифів на міжнародних повітряних лініях Ви знаєте? Розкрийте сутність застосування кожного з них.

Тема 16. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності та їх страхування

1. *Сутність та види ризиків у ЗЕД.*
2. *Особливості страхування зовнішньоекономічної діяльності.*
3. *Специфіка страхування вантажів при експортно-імпортних операціях.*

1. Сутність та види ризиків у ЗЕД

Ризики – це можливі несприятливі події, що можуть відбутися, і в результаті яких можуть виникнути збитки, майнові втрати учасників ЗЕД. Робота з управління зовнішньоекономічними ризиками має включати такі основні **складові**:

- аналіз ситуації та визначення можливих ризиків;
- оцінка ймовірного збитку й прийняття рішення щодо управління потенційними ризиками;
- реалізація прийнятих рішень і контроль за їх виконанням.

Політика учасника ЗЕД щодо потенційних ризиків має декілька різновидів.

1. Виключення ризиків – це відмова від здійснення будь-яких дій, пов'язаних з можливістю появи ризиків у ЗЕД.

2. Прийняття ризиків означає, що підприємство бере на себе відповідальність за проведення зовнішньоекономічної операції та ризики, пов'язані з нею.

3. Зменшення ризиків – це прийняття рішень, які дають змогу знизити рівень витрат від прийнятих ризиків.

4. Передача ризиків означає, що підприємство передає відповідальність за ризики своєму партнеру або третій особі.

Ризики, зовнішні щодо контракту, поділяються на політичні, юридичні, макроекономічні, маркетингові, ризик надійності партнера.

Політичні ризики – це можливість виникнення збитків чи скорочення розмірів прибутку внаслідок державної політики регулювання зовнішньоекономічних відносин.

Політичні ризики розподіляють на чотири **групи**:

- 1) ризик націоналізації та експропріації;

2) ризик трансферту, пов'язаний з можливими обмеженнями конвертування національної валюти;

3) ризик розриву контракту через діяльність влади тієї країни, де знаходиться підприємство-контрагент;

4) ризик військових дій та громадських заворушень.

При проведенні зовнішньоекономічних операцій слід врахувати фактори ризиків, пов'язані з платіжним потенціалом країни-дебітора, тому потрібно здійснювати аналіз її макроекономічних показників та ринкового потенціалу. Отже, слід розглянути:

— внутрішню економіку країни;

— економіки країн-партнерів;

— заборгованість держави (внутрішню і зовнішню).

Інформацію про ризики по конкретній країні можна отримати, використавши періодичні публікації консалтингових фірм, що спеціалізуються на оцінках ризиків. Підприємство, зазвичай, цікавить політична стабільність у країні, ризики поточної економічної ситуації, можливості для переказу капіталу та прибутків, можливості отримання прибутків. Ймовірність виникнення ризиків залежить від країни, з якою передбачається укладення зовнішньоекономічного контракту. Заздалегідь слід передбачити, що сума збитків може досягти розміру, який перевищить загальну суму контракту.

Для зменшення *ризиків за укладеними зовнішньоекономічними контрактами* слід попередньо перевірити потенційного партнера. З цією метою пропонується оцінити ефективність його функціонування. Керуючись інформацією про потенційного партнера, можна зробити конкретні висновки щодо його надійності та платоспроможності. Якщо підприємство задовольняє потенційний партнер, то перед ним стоїть питання укладення зовнішньоекономічної угоди з мінімізацією можливих ризиків, використовуючи всі можливі застереження (табл. 16.1).

Найбільшою групою ризиків у зовнішньоекономічній діяльності є *маркетингові ризики*, пов'язані з реалізацією товару на ринках збуту. До таких ризиків відносять інформаційні, інноваційні та кон'юнктурні ризики. Для проведення успішної збутової діяльності на зовнішніх ринках потрібно проводити їх ретельний ситуаційний аналіз, який ґрунтується на розробці таких експертних чи маркетингових систем, які дають змогу враховувати невизначеність інформації про ринок.

Таблиця 16.1 – Мінімізація ризиків за укладеними зовнішньоекономічними контрактами

Вид ризику	Дії підприємств
Ризик невиконання партнером зобов'язань за контрактом	Укладення договору про наміри, де оговорюється строк, протягом якого сторони можуть внести зміни
	Відображення в договорі намірів щодо матеріальної відповідальності за відмову від підписання контракту
	Відображення умови про чинність контракту не під час його підписання, а під час його узгодження
	Відображення умови про розгляд можливих суперечок через арбітражний суд
	Відображення в контракті умови про штрафні санкції за невиконання будь-якого зобов'язання за контрактом
	Відображення в контракті умови про виникнення можливих форс-мажорних обставин
Ризик неплатоспроможності партнера	Передбачення умови про чинність контракту після надходження коштів на розрахунковий рахунок виконавця
	Передача права власності замовнику після повної сплати вартості товару (послуги)
	Використання послуг банку щодо акредитивної форми розрахунків
	Укладення угоди з банком на факторингове обслуговування можливої дебіторської заборгованості

Інформаційний ризик – ризик відсутності, невизначеності чи недостовірності інформації, що стосується юридичної бази для підготовки контракту, стану справ партнера і його банку, загального стану ринку товарів (послуг), на якому функціонує підприємство.

Інноваційний ризик – можливість втрат, що виникають внаслідок вкладення підприємством коштів у виробництво нових товарів (послуг), які, можливо, не знайдуть попиту на ринку.

Кон'юнктурний ризик – можливість втрат через зміну ринкової кон'юнктури, зміну як економічного стану галузі, в якій функціонує підприємство, так і суміжних з нею галузей.

Транспортні ризики – ризики, які виникають у зовнішньоекономічній діяльності при укладенні зовнішньоекономічних угод, а саме при переміщенні товару від продавця (постачальника) до покупця.

Запобігти виникненню інноваційного ризику можливо тільки шляхом проведення ретельних маркетингових досліджень, спрямованих на виявлення потреб споживачів на тому ринку, де функціонує підприємство.

При запобіганні кон'юнктурному ризику слід врахувати діяльність підприємства в цій галузі, а також суміжних галузях за певний період часу; сталість функціонування цієї галузі порівняно з економічним станом у країні в цілому; результати діяльності різних підприємств у межах однієї й тієї ж галузі. Оцінка маркетингової групи ризиків ґрунтується на визначенні ступеня можливості виникнення маркетингових ризиків, тобто на їх імовірності. Маркетингові ризики багатоміжклатурні, їх зумовлюють як внутрішні, так і зовнішні фактори, дію яких досить важко скерувати в потрібному напрямку.

Усі транспортні ризики можна поділити за «Інкотермс-2010» на чотири групи. *Група E (EXW)* передбачає ситуацію, коли покупець несе всі ризики і витрати, пов'язані з доставкою товару від складу продавця (виробника) до кінцевого пункту споживання.

Група F містить три конкретні варіанти передачі відповідальності і ризиків:

1. FCA – ризики і відповідальність продавця переходять на покупця (посередника) у момент передачі товару у визначеному місці, при передачі товару перевізнику, визначеному покупцем.

2. FAS – відповідальність і ризик за товар переходять від постачальника до покупця у визначеному договором порту.

3. FOB – продавець знімає з себе відповідальність після переміщення товару через борт судна.

Група C включає ситуації, коли експортер (продавець) укладає із покупцем договір на транспортування, але не бере на себе ніякого ризику. Вона включає такі базові умови:

1. CFR – продавець оплачує вартість транспортування до порту прибуття, але ризик і відповідальність за цілісність та неушкодженість товару, а також додаткові витрати бере на себе покупець. Перехід ризиків і відповідальності відбувається в момент завантаження судна.

2. CIF – крім обов'язків, як у випадку CFR, продавець повинен забезпечити та оплатити страхування ризиків під час транспортування.

3. CPT – продавець і покупець розподіляють між собою ризики і відповідальність. У певний момент (зазвичай, у будь-якому проміжному, географічному пункті) ризики цілком переходять від продавця до покупця.

4. CIP – ризики переходять від продавця до покупця у визначеному проміжному пункті транспортування, але продавець забезпечує і сплачує вартість страхування товару.

Група D означає, що всі транспортні ризики несе продавець. До цієї групи включають такі базові умови:

1. DAP – передача ризиків продавцем покупцю відбувається на транспортному засобі у пункті призначення.

2. DAT – передача ризиків відбувається після розвантаження товару на терміналі в пункті призначення.

3. DDP – продавець відповідає за всі транспортні ризики до визначеного місця на території покупця.

При настанні ризиків, про які йдеться в «Інкотермс-2010», покупець зобов'язаний сплатити ціну товару навіть при отриманні товару у стані, який не відповідає умовам договору, чи при повній його втраті. У цьому полягає «ціна ризику». Якщо ж ушкодження не обумовлене транспортним ризиком, то покупець має право не тільки ухилитися від оплати товару, але і вважати продавця відповідальним за порушення умов договору.

Існують також *ризики, пов'язані з умовами контракту*: щодо властивостей товару, щодо умов постачання, щодо вибору валютних умов контракту (валютні ризики), ризик форс-мажору, ризик розриву контракту.

Валютні ризики – це ризики валютних втрат, пов'язані зі зміною курсу валюти платежу під час здійснення зовнішньоторговельних операцій.

Розрізняють два *види валютного ризику*: ризик наявних валютних збитків; бухгалтерський ризик валютних збитків, що виникає під час переоцінювання активів і пасивів, а також прибутку від іноземних інвестицій у закордонні філії та СП.

Ризик наявних валютних збитків існує у двох формах:

1. *Ціновий ризик* – небезпека валютних втрат від зміни валютного курсу у період з моменту підготовки контракту до його

укладання. Ризик нейтралізується можливістю перегляду ціни під час підписання контракту.

2. *Валютний ризик з моменту укладання контракту до моменту платежу.* Нейтралізується за допомогою контрактних і неконтрактних методів захисту.

Контрактні методи захисту – пов'язані з укладанням контракту і включають:

- вибір валюти ціни, що співпадає з валютою платежу;
- вибір валюти ціни з прогнозованою найбільш вигідною для сторін динамікою курсу (експортеру вигідно, щоб валюта ціни була «твердою», а валюта платежу – «м'якою», імпортеру – навпаки);
- включення до контракту «*валютного застереження*» – яке передбачає автоматичне пропорційне корегування ціни товару в тій же пропорції, у якій відбудеться зміна курсу погодженої між сторонами валюти платежу стосовно валюти ціни. На практиці для валютного застереження використовують:

а) одну валюту, тобто *моновалютне застереження*, що ставить суму платежу в залежність від валютного курсу базової валюти-посередника, тобто перерахунок здійснюється через третю валюту: USD → CAD → GBP.

б) кілька валют – *багатовалютне (мультивалютне) застереження* – коли використовується не одна валюта-посередник, а «кошик валют» (визначається відношення однієї валюти до середньозваженої набору 5-7 валют) чи розрахункові валютні одиниці СДР, ЄВРО. Наприклад, USD → EUR (SDR) → GBP.

Найбільш вигідне валютне застереження на базі СДР або ЄВРО, тому що їх щоденне котирування здійснюється МВФ, членами якого є більшість країн світу.

Неконтрактні методи – ті, що не пов'язані з укладанням контракту і включають:

- регулювання своєї валютної позиції – полягає у проведенні збалансованої валютної політики фірми стосовно експорту-імпорту за строками платежів, коли термін, валюта і сума здійснюваних розрахунків співпадають за експортними та імпортними угодами.

- використання послуг міжнародних банків зі страхування валютних ризиків. Операції зі страхування валютних ризиків українських учасників ЗЕД з 1992 року здійснюється НБУ та банками, що мають ліцензії на право здійснення валютних операцій. Таке

страхування відбувається відносно групи вільно конвертованих валют строком до 1-го року (форвардні операції).

Залежно від етапу угоди ризики виникають: при митному оформленні, при сертифікації, комерційні, транспортні. За місцезнаходженням ризики бувають: закордонні, прикордонні, на власному ринку. З огляду на можливість впливу підприємства на ризик вони поділяються на дві групи: залежні від діяльності підприємства, або внутрішні, і незалежні від діяльності підприємства, або зовнішні. До внутрішніх ризиків відносять:

- невиконання виробничих завдань у визначені терміни;
- недотримання вимог якості;
- страйки, недобросовісність працівників;
- аварії, пожежі;
- крадіжки.

До ризиків, які не залежать від підприємства, належать:

- політичні ризики;
- військові ризики;
- ризики, пов'язані з діяльністю органів державної влади;
- стихійні лиха;
- ризики, пов'язані з діяльністю третіх осіб;
- валютні ризики;
- ризики зміни ціни;
- ризик падіння попиту;
- ризик зростання конкуренції;
- ризики неплатежів, банкрутства;
- ризик непостачання товару і невиконання договірних зобов'язань.

Принципова відмінність між цими двома групами ризиків полягає в тому, що на першу групу підприємство має змогу вплинути, тобто вжити заходів, що усувають їх джерела. На другу групу ризиків підприємство вплинути не може, тому що їх настання практично не залежить від зусиль учасника ЗЕД. Відповідно для управління цими різними за своїм походженням ризиками мають застосовуватися різні методи.

Для боротьби з внутрішніми ризиками застосовуються відомі методи управління. Наприклад, для усунення ризиків аварій, пожеж застосовуються заходи безпечного ведення виробництва,

протипожежні заходи. Для зменшення ризиків невиконання виробничих завдань за об'ємом і якістю продукції, що випускається, розробляються відповідні організаційно-технологічні заходи, що включають поточне й оперативно-календарне планування, систему управління якістю та інші аналогічні заходи, що мають за мету створення на підприємстві системи, що виключає невиконання планових завдань у термін і випуск неякісної продукції. Для зниження інших внутрішніх ризиків також розробляються адекватні заходи, головним критерієм яких є їх ефективність, тобто співвідношення між результатом (зменшення збитків або приріст прибутку) і витратами на їх здійснення.

Головна проблема управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності підприємства полягає в управлінні тими ризиками, настання яких не залежить від зусиль підприємств. Можна виділити такі **групи методів**, спрямованих на зменшення можливих збитків, що викликані цими ризиками:

1. Страхування, тобто використання різних видів полісів, договорів страхування.
2. Хеджування як метод використання біржових ф'ючерсних контрактів і опціонів.
3. Застосування різних форм і методів розрахунково-кредитних відносин, що зводять до мінімуму ризик неплатежу за поставлені товари, або неотримання товарів проти їх сплати.
4. Аналіз і прогнозування кон'юнктури (попиту, пропозиції, ціни) на зовнішньому ринку, планування і своєчасна розробка заходів з метою уникнути можливих збитків, викликаних несприятливими кон'юнктурними змінами.
5. Інші методи.

2. Особливості страхування зовнішньоекономічної діяльності

Серед методів управління ризиками у ЗЕД значна увага приділяється страхуванню.

Страхування зовнішньоекономічної діяльності підприємств – це міжнародні економічні відносини з захисту майнових інтересів суб'єктів господарювання протягом періоду, в якому відбуваються певні події (страхові випадки), за рахунок майнових коштів, що

формується зі сплачених ними внесків (страхових премій). У процесі страхування зовнішньоекономічних відносин беруть участь два суб'єкти: *страхувальник та страховик*.

Страховик – юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, яка має державний дозвіл (ліцензію) на проведення операцій страхування.

Страхувальник – юридична чи фізична особа, яка має страховий інтерес і вступає у взаємини зі страховиком на підставі чинного законодавства або двосторонньої угоди про страхування. Страховик має право створювати та витратити кошти страхового фонду. Страховиками можуть виступати державні страхові організації, акціонерні страхові товариства, товариства взаємного страхування і перестрахування.

Для засвідчення укладеної угоди страховик надає страхувальнику *страхове свідоцтво (поліс)*, в якому вказуються правила страхування, перелік страхових ризиків, розмір страхової суми і страхової премії (внеску), порядок зміни і припинення дії договору, інші умови, що регулюють відносини сторін. Обов'язок страховика щодо відшкодування збитків виникає лише при настанні страхової події, тобто застереженої у полісі події. Під час укладання страхового полісу проводиться страхова оцінка – визначення вартості майна, що приймається до страхування. Майно, як правило, страхується не на всю вартість.

За настання страхової події страховик повинен сплатити конкретну суму страхового відшкодування, яка визначається, виходячи з розміру страхової суми та страхових збитків. Останні становлять матеріальні втрати, що їх зазнав страхувальник унаслідок страхового випадку. З відшкодування частини вартості понад страхову суму страховик відповідальності не має. Ця частка самоутримання страхувальника, що, звичайно, висловлюється у відсотках до страхової оцінки, має назву *франшизи*. Вона широко використовується у міжнародній практиці як одна з умов страхування.

Страхування зовнішньоекономічної діяльності означає страхування ризиків, які виникли в ході її здійснення, і є комплексом різновидів страхування, що забезпечують захист інтересів вітчизняних і зарубіжних суб'єктів господарювання в міжнародному співробітництві.

Страховання зовнішньоекономічної діяльності, як і будь-якої діяльності, включає *майнове, особисте та страховання відповідальності*.

Об'єктом *майнового страхування* є товарно-матеріальні цінності та майнові інтереси страхувальників. Серед *майнових видів страхування* найчастіше застосовуються такі:

- страхування вантажів;
- страхування морських суден (морське каско);
- страхування повітряних суден;
- страхування автомобілів;
- страхування експортно-імпортних кредитів;
- страхування збитків від зупинки виробництва або комерційної діяльності;
- страхування майна, що знаходиться за кордоном, від вогню й інших небезпек;
- страхування майна нерезидентів від вогню й інших небезпек;
- інші види майнового страхування.

Об'єктом *страхування відповідальності* є відповідальність перед третіми особами (фізичними або юридичними) внаслідок будь-якої діяльності або бездіяльності страхувальника. Така відповідальність може виникати (і досить часто) у силу дії законів щодо відшкодування збитку винуватцем, яким може виявитися (у тому числі випадково) підприємство – учасник ЗЕД. До цієї галузі в зовнішньоекономічній діяльності **відносять**:

- міжнародний поліс страхування цивільної відповідальності власників автотранспорту;
- страхування цивільної відповідальності власників повітряних суден, що є обов'язковим при польотах за кордон;
- страхування цивільної відповідальності перевізників;
- страхування відповідальності виробників товарів;
- страхування професійної відповідальності, зокрема митних брокерів, юридичних консультантів і юридичних фірм, приватних нотаріусів, аудиторів та інших видів підприємницької діяльності;
- інші види страхування відповідальності.

Об'єктом особистого страхування є життя і здоров'я громадян. В зовнішньоекономічній сфері до такого виду відносять страхування

життя туристів, медичне страхування, страхування пасажирів і працівників транспорту при міжнародних перевезеннях тощо.

Комплексні види страхування, що передбачають поєднання в одному полісі декількох видів страхування, також застосовуються в зовнішньоекономічній сфері. Наприклад, популярні в усьому світі поліси страхування будівельного підприємця від усіх ризиків і страхування всіх монтажних ризиків. Ці поліси покривають ризики ушкодження і знищення майна в процесі будівництва об'єктів і монтажу різного устаткування, а також відповідальність перед третіми особами при роботах, що ведуться, і післяпускові гарантійні зобов'язання підрядника. Страхове покриття забезпечується від усіх ризиків будівництва і монтажу на повну вартість контрактів, що виконуються.

Використання посередників дає можливість розширити пропозицію страхових послуг, взяти на відповідальність виробничі та комерційні ризики, які не може вирішити страхова компанія. У зв'язку з цим доцільно застосувати перестраховання. *Перестраховання* – це система економічних відносин між страховиками, що дає можливість страховій компанії, яка уклала договір страхування, передати отримані ризики іншим страховим компаніям (перестраховикам). Зміст відносин між страховиком та перестраховиком полягає в зобов'язанні перестраховика покрити частину страхових виплат страхової компанії за страховими випадками, які настали у її клієнтів, сподіваючись на частину страхової премії, отриманої від клієнтів. Отже, економічна сутність перестраховання – це перерозподіл між страховими організаціями первинного страхового фонду. Прийняті в перестрахованні ризики можуть передаватися повторно, продовжуючи ланцюг перестраховання. Таким чином, у перестрахованні відбувається постійний обмін ризиками і преміями, головною метою якого є прагнення створити збалансований, стійкий власний страховий портфель.

Перестраховання є тим видом страхової діяльності, який, з одного боку, забезпечує надійність страхового захисту учасників зовнішньоекономічної діяльності, а з іншого – перестраховання є різновидом зовнішньоекономічних зв'язків у страхуванні, мета якого полягає в забезпеченні захисту національних і міжнародних інтересів страхувальників у різних країнах.

У міжнародній практиці існує кілька варіантів участі держави у страхуванні експорту. У деяких країнах страхування експортних ризиків здійснюється державними агентствами, страхові премії сплачуються безпосередньо до бюджету і безпосередньо з бюджету сплачуються страхові відшкодування. Інший варіант – створення окремих установ, які працюють на самоокупній основі, тобто покривають адміністративні витрати та страхові відшкодування надходженням від премій. Така система застосовується у Великобританії та Японії. Якщо резерви ECGD (британська установа державного страхування експорту) чи ESD/MITI (японська установа державного страхування експорту) недостатні для покриття страхових відшкодувань, вони можуть покрити нестачу за рахунок кредитів із бюджету. У Греції зобов'язання організації страхування експортних кредитів підкріплені державною гарантією на чітко визначену суму – 1,3 млрд дол. США. Система державного страхування експорту через такі установи застосовується також в Ірландії, Барбадосі, Кіпрі, Данії. Є також країни, в яких страхування експорту забезпечується приватними або змішаними організаціями.

Участь держави в забезпеченні страхування експортних ризиків базується, головним чином, на недосконалому ринку. Оскільки приватні страховики не бажають надавати страхового покриття для найбільш ризикових експортних регіонів, ринок страхування експорту був би неповним без урядового втручання.

Таким чином, сучасне страхування пропонує широкий набір послуг, пов'язаних із ЗЕД. Однак практика показує, що учасники ЗЕД використовують частіше за все ті види страхування, які є обов'язковими для здійснення ЗЕД (наприклад, страхування туристів, що виїжджають за кордон, або страхування відповідальності власників транспортних засобів для більшості закордонних країн тощо), без котрих не можливе здійснення іншої діяльності. Досить часто застосовуються види страхування, що є частиною міжнародних торговельних порядків, наприклад страхування вантажів. Порівняно рідше застосовуються види страхування, що були б ефективні в тій о іншій конкретній ситуації і які не застосовують через недостатню культуру страхування, у тому числі і через незнання можливостей, які надає сучасне страхування.

Поряд зі страхуванням застосовують також інші методи управління ризиками. Для управління ризиками, пов'язаними з

падінням цін на біржові товари, фондові цінності та несприятливим падінням курсу валют, широко застосовуються різні методи *хеджування*. Вони передбачають використання ф'ючерсів і опціонів.

Перевага цього методу – можливість оперативного прийняття рішень, порівняно невисока вартість, налагодженість і доступність ринків ф'ючерсів і опціонів.

До **недоліків** варто віднести порівняно вузький спектр дії (тільки цінові параметри угод на товари, фондові цінності і валюту), складність використання, що вимагає високого рівня кваліфікації фахівців. Тому повною мірою цей метод використовується, як правило, великими підприємствами при великих обсягах зовнішньоторговельних операцій.

Окрема галузь управління ризиками у ЗЕД пов'язана з розрахунково-кредитними відносинами і передбачає використання досить значного розмаїття форм і методів. До основних із них відносять:

– застосування безвідкличного підтверженого документарного акредитива при розрахунках за постачання товару;

– використання банківських гарантій (наприклад, валютування переказних векселів – тратт тощо).

Перевага цього механізму зниження ризиків – простота і доступність використання для учасників ЗЕД, *недолік* – порівняна дорожнеча такого типу банківських послуг.

Таким чином, сучасний рівень розвитку страхової, банківської та біржової справи у світі надає учасникам ЗЕД широкий спектр різних інструментів захисту від ризиків при здійсненні зовнішньоекономічних операцій. Однак вони не в змозі забезпечити абсолютний захист від можливих ризиків, хоча і можуть істотно їх зменшити. Значною мірою ризики можна відвернути шляхом ефективного управління (наприклад, диверсифікацією діяльності тощо). Найбільший ефект може бути отриманий за рахунок поєднання, комбінації різних методів управління ризиками: страхування, хеджування, застосування сучасних методів управління, форм і методів розрахунків у зовнішньоекономічних операціях.

3. Специфіка страхування вантажів при експортно-імпортних операціях

Сьогодні при виконанні міжнародних перевезень застосовуються два види страхування: *обов'язкове і добровільне*. Метою страхування зовнішньоторговельних вантажів є покриття збитків, що можуть виникнути внаслідок часткової втрати, ушкодження або повної втрати товарів при доставці їх від вантажовідправника до вантажоодержувача. Послугами страхування користуються також і перевізники – для відшкодування втрат через аварії на транспорті. За договором транспортного страхування вантажу страхова організація зобов'язується за певну плату (страхову премію) при настанні зазначених у договорі небезпек або випадків, яких зазнає вантаж, відшкодувати страхувальнику (власнику вантажу), на користь якого укладений договір, завданий збиток.

Об'єктом транспортного страхування може бути:

- вантаж (або майнові інтереси, юридично пов'язані з вантажем, що перевозиться) – «карго»;
- транспортний засіб – «каско»;
- фрахт (провізна плата власників транспорту за перевезення вантажів).

Страхувальником може бути власник вантажу, заставоутримувач, перевізник. Страхові компанії здійснюють страхування вантажів, які перевозяться автомобільним, залізничним, річковим, морським, авіаційним транспортом, а також які перебувають у проміжному складському зберіганні. На страхування приймаються вантажі будь-якої групи: промислові; продовольчі; твори мистецтва та антикваріат; вироби з дорогоцінних металів та каменів; грошові знаки та цінні папери тощо.

Договір страхування укладається на основі письмової заяви страхувальника. У заяві мають бути зазначені: інформація про вантаж (вид, вага, число місць, вид пакування), вид транспорту, спосіб перевезення (поштучно, у пакетах, у контейнерах), час відправлення вантажу, перевізні документи, страхова сума вантажу, умови страхування. При укладанні договору страхування в ньому вказуються «події» і «небезпеки», при настанні яких збитки відшкодовуються страхувальнику. Договір страхування вантажу вважається укладеним із моменту, коли страхова організація видала за своїм підписом документ – страховий поліс, а страхувальник оплатив страхову премію. Страховий поліс має бути виписаний на умовах, які точно відповідають умовам страхування, зазначеним в акредитиві.

Правилами транспортного страхування вантажів при міжнародних перевезеннях передбачається три **види** умов страхування:

1. «З відповідальністю за всі ризики». Ця умова страхування є найповнішою. *Відшкодуванню* підлягають:

– всі збитки від пошкодження чи повної втрати усього або частини застрахованого вантажу;

– усі необхідні й доцільні витрати на рятування і збереження вантажу та з запобігання подальшим його ушкодженням.

Не відшкодовуються збитки внаслідок:

▪ будь-яких воєнних дій чи військових заходів і їх наслідків, пошкодження чи знищення мінами, торпедами, бомбами й іншими знаряддями війни; піратських дій, а також унаслідок страйків, конфіскації, реквізиції, арешту;

▪ прямого чи непрямого впливу атомного вибуху, радіоактивного зараження, пов'язаного з будь-яким застосуванням атомної енергії і використанням матеріалів, що розщеплюються;

▪ умислу чи грубої необережності страхувальника чи його представника, а також унаслідок порушення встановлених правил перевезення, пересилання і збереження вантажів;

▪ впливу температури, трюмного повітря чи особливих і природних властивостей вантажу, включаючи усушку;

▪ упакування вантажів з порушенням стандартів і відправлення вантажів в ушкоджену стані;

▪ пожежі чи вибуху внаслідок навантаження з відома страхувальника чи його представника, але без відома страховика самозаймистих і вибухонебезпечних речовин і предметів;

▪ нестачі вантажу при цілісності зовнішнього упакування;

▪ ушкодження вантажу хробаками, гризунами, комахами.

Страхування від цих ризиків здійснюється окремо шляхом сплати додаткового внеску.

Поліс «З відповідальністю за всі ризики» забезпечує покриття «збитків за загальною аварією». Під *аварією* зазвичай прийнято розуміти будь-яку подію, що може відбутися із судном у морі: зіткнення суден, пожежа або вибух на судні, посадка судна на мілину, викид на берег тощо. Морське право надає слову «аварія» іншого значення, тобто розглядає не сам випадок аварії, а збитки і витрати, заподіяні цим випадком в ході здійснення морського підприємства.

«Аварія» у страховій справі – часткова втрата або пошкодження, а «загальна аварія» – часткова втрата або пошкодження основного вантажу судна, що викликано діями капітана (у загрозовій ситуації) для врятування всього судна.

Морське право поділяє збитки, що виникли під час морського перевезення, на збитки загальної аварії і окремої (часткової) аварії – усе, що не зараховують до загальної аварії. Аварія зветься «загальною» тому, що збитки, які виникли, розподіляються між усіма учасниками морського підприємства: судном, вантажем і фрахтом пропорційно їх вартості.

Збитки за загальною аварією – збитки, понесені внаслідок зроблених навмисних, доцільних і надзвичайних витрат з метою рятування судна, фрахту і вантажів, що перевозяться на судні, від загальної для них небезпеки. *Навмисні витрати* – це витрати не випадкові, а обґрунтовані свідомими діями капітана чи інших відповідальних осіб. Під розумними витратами розуміють навмисні витрати, виправдані обставинами, що склалися. Надзвичайними витратами вважаються витрати, не пов'язані з експлуатаційними витратами перевізника за договором перевезення. Навмисні, доцільні і надзвичайні збитки мають впливати з інтересів порятунку всього морського підприємства (судно, фрахт і вантаж) від небезпеки, що йому загрожує.

До загальної аварії належать:

- збитки, спричинені викиданням за борт вантажу або обладнання судна, а також збитки від пошкодження судна або вантажу під час вжиття заходів загального рятування, зокрема внаслідок проникнення води в трюми через відкриті для викидання вантажу люки або інші зроблені для цього отвори;

- збитки, заподіяні судну або вантажу під час гасіння пожежі на судні, включаючи збитки від здійсненого з цією метою затоплення судна, що загорілося;

- збитки, заподіяні навмисною посадкою судна на міліну і зняттям такого судна з міліни;

- збитки від пошкодження двигунів, інших машин або котлів судна, що знаходиться на міліні, заподіяні намаганням зняти судно з міліни;

- надзвичайні витрати, пов'язані з перевантаженням вантажу, палива або предметів постачання із судна в ліхтери, з найманням ліхтерів та із зворотним завантаженням на судно, здійснені у разі посадки судна на міліну;

- збитки від пошкодження або загибелі вантажу, палива або предметів постачання, заподіяні переміщенням їх на судні, вивантаженням із судна, зворотним завантаженням і укладанням, а також під час зберігання у тих випадках, коли самі витрати на виконання цих операцій визнаються загальною аварією;

- , зроблені з метою отримання допомоги як за договором про рятування, так і без нього, тією мірою, якою рятувальні операції здійснювалися з метою запобігання небезпеці для судна, фрахту і вантажу;

- збитки від забруднення навколишнього природного середовища, яке виникло внаслідок загальної аварії;

- втрата фрахту, спричинена втратою вантажу, у тих випадках, коли втрата вантажу відшкодовується в порядку розподілу загальної аварії, при цьому із фрахту виключаються витрати, що були б здійснені перевізником вантажу для його отримання, але внаслідок пожегтвування зроблені не були.

2. «З відповідальністю за часткову аварію». За цієї умови страховик відшкодовує збитки, що виникли з визначених причин, зокрема: збитки від ушкодження або повної загибелі усього або частини вантажу внаслідок дії вогню, блискавки, бурі або іншого стихійного лиха, аварій транспортних засобів, провалу мостів, вибуху тощо; збитки від ушкодження або повної загибелі усього або частини вантажу внаслідок нещасних випадків при навантаженні, укладанні, розвантаженні вантажу, прийомі судном палива.

Усі збитки, що не підпадають під загальну аварію, визнаються окремою (незагальною) аварією. Вони не підлягають розподілу між судном, вантажем і фрахтом. Їх несе той, хто їх зазнав, або той, на кого покладається відповідальність за їх спричинення.

За договором страхування, укладеним на цих умовах, **відшкодовуються:**

- збитки від ушкодження або повної загибелі всього чи частини вантажу, заподіяні пожежею, блискавкою, бурею, вихром та іншими стихійними лихами, загибеллю чи зіткненням потягів, суден, літаків та

інших перевізних засобів, посадкою судна на мілину, провалом мостів, вибухом, ушкодженням судна льодом, підмоченням забортною водою, аварією при навантаженні, укладанні, вивантаженні і прийомі судном палива, а також внаслідок заходів, вжитих для рятування або для гасіння пожежі;

- збитки внаслідок пропажі транспортного засобу безвісти;
- збитки від ушкодження або повної загибелі усього чи частини вантажу в результаті нещасних випадків при навантаженні, вивантаженні та прийомі судном палива;
- збитки, витрати і внески, спричинені загальною аварією;
- усі необхідні і доцільно зроблені витрати з порятунку вантажу.

Не визнаються загальною аварією:

- вартість викинутого за борт вантажу, що самозайнявся, і вантажу, що перевозився на судні з порушенням правил і звичаїв торговельного мореплавства;

- збитки, заподіяні (будь-яким чином) під час гасіння пожежі на борту судна, внаслідок дії диму або нагрівання;

- збитки, заподіяні обрубанням уламків або частин судна, знесених або загублених в результаті нещасного випадку до проведення робіт з метою рятування від загальної небезпеки;

- витрати, пов'язані з переміщенням або вивантаженням вантажу, палива або предметів постачання в порту відправлення чи заходу або в місці сховища, коли пошкодження судна виявлено в порту відправлення або заходу за умови, що протягом рейсу не трапилося ніякого нещасного випадку або іншої надзвичайної події, пов'язаної з таким пошкодженням, а також коли такі витрати було здійснено виключно з метою переукладення вантажу через зміщення в процесі рейсу, якщо тільки таке переукладення не є необхідним заради загальної безпеки;

- витрати на заробітну плату й утримання екіпажу судна, на паливо і предмети постачання, здійснені за період ремонту пошкодження судна, навіть якщо ремонт є необхідним для безпечного продовження рейсу у випадках, коли пошкодження судна виявлено в порту відправлення або заходу, за умови, що протягом рейсу не трапилося ніякого нещасного випадку, пов'язаного з таким пошкодженням;

- будь-які збитки або втрати, понесені судном або вантажем внаслідок збільшення тривалості рейсу (збитки від простою, зміни цін тощо).

3. «Без відповідальності за uszkodження, крім випадків аварій». Цією умовою передбачається відшкодування збитків від повної загибелі усього або частини вантажу у випадку аварії транспортних засобів.

Основна відмінність між умовами «з відповідальністю за часткову аварію» та «без відповідальності за uszkodження, крім випадків аварій» полягає в тому, що за першою умовою відшкодовуються збитки від uszkodження чи повної втрати усього чи частини вантажу, а за другою – лише збитки від повної втрати усього чи частини вантажу.

Страхова компанія **відшкодовує:**

- збитки від повної втрати усього чи частини вантажу, заподіяні пожежею, блискавкою, бурею, вихром або іншими стихійними лихами, загибеллю чи зіткненням потягів, суден, літаків та інших перевізних засобів, посадкою судна на міліну, провалом мостів, вибухом, uszkodженням судна льодом, підмоченням забортною водою, аварією при навантаженні, укладанні, вивантаженні і прийомі судном палива, а також внаслідок заходів, вжитих для рятування або для гасіння пожежі;

- збитки внаслідок пропажі транспортного засобу безвісти;

- усі необхідні і доцільно зроблені витрати з рятування і збереження вантажу, а також із запобігання подальших його uszkodжень.

Пред'являючи вимогу страхового відшкодування, страхувальник зобов'язаний документально довести свій інтерес у застрахованому вантажі (майні), наявність страхового випадку, розмір своїх претензій відповідно до збитків. Заявляючи претензію, страхувальник повинен представити в страхову компанію (агентство) комплект претензійних документів:

- ✓ оригінал страхового поліса;
- ✓ оригінал коносаменту, чартеру або накладної;
- ✓ інвойс(рахунок-фактуру);
- ✓ документи, що підтверджують наявність страхового випадку: аварійний сертифікат, акт повідомлення, акт експертизи,

морський протест, виписку із суднового журналу з обов'язковою вказівкою причини страхового випадку;

✓ розрахунок збитку, документально обґрунтований актами експертизи.

Страховальнику необхідно чітко дотримуватись терміну пред'явлення претензії і документів, що додаються до нього. При втраті вантажу страховий поліс має бути поданий перевізнику не пізніше трьох днів із дня вивантаження вантажу з транспортного засобу. Огляд вантажу аварійним комісаром має бути проведений протягом десяти днів із моменту вивантаження вантажу. При проведенні зовнішньоторговельних операцій термін пред'явлення претензій складає: 1 рік – при експортних постачаннях, 6 місяців – при імпорتنних постачаннях із моменту встановлення страхового випадку.

Страхова сума визначається за взаємною домовленістю сторін у межах дійсної вартості вантажу на момент укладення договору страхування або з її перевищенням відповідно до умов постачання вантажу.

Страховий тариф залежить від виду вантажу та транспортного засобу, що його перевозить, маршруту перевезення, обраних ризиків і перебуває в межах 0,2-1% страхової суми.

Виходячи зі ступеня ризику в кожному конкретному випадку при встановленні ставки страхового платежу можливе застосування понижувального (від 0,2 до 1,0) чи підвищувального (від 1,0 до 10,0) коефіцієнтів. При укладенні договору страхування розмір тарифної ставки визначається множенням основної ставки, встановленої залежно від виду транспортування, на відповідний коефіцієнт поправки.

Відповідальність страховальника за договором страхування починається з моменту, коли вантаж прийнятий для перевезення зі складу або місця складування в пункті відправлення, якщо страховий платіж внесено вчасно. Триває відповідальність під час усього перевезення встановленим маршрутом, включаючи перевантаження та перевалки, продовжує діяти, якщо страховик змінює пункт призначення за умови попередження про це страховика і погодження додаткової премії та умов страхування.

Припиняється відповідальність, коли вантаж доставлено на склад або кінцеве місце складування в пункті призначення, або коли строк транзитного зберігання перебільшив 30 днів. Відповідальність

залишається в силі при затримці вантажу з обставин, які не залежать від страхувальника, або відхилення від маршруту, примусового розвантаження, перевідправки або перевантаження, а також під час будь-якої зміни у зв'язку з використанням власниками транспорту своїх прав, які впливають з договору перевезення. При цьому страхувальник повинен одразу повідомити страховика для продовження договору страхування і встановлення додаткової премії.

При настанні страхового випадку, обумовленого дійсним страхуванням, обидві сторони мають право анулювати договір. Розірвання договору має бути оформлене письмово і направлене другій стороні не пізніше одного місяця після завершення переговорів про врегулювання збитків. Якщо розпорядження надається страхувальником, то воно може мати застереження про те, що анулювання договору набуває чинності відразу або пізніше, однак не пізніше фактичної дати припинення дії договору страхування.

Страхування закінчується при передачі права на вантаж, проданий в рахунок покриття збитків, які виникли в результаті страхового випадку. Якщо страхування перевезення будь-якого конкретного вантажу було укладено до моменту розірвання договору страхування в цілому, таке страхування залишається в силі до закінчення строку дії страхового поліса. У всіх інших випадках договір страхування може бути розірваний відразу за бажанням однієї зі сторін. Якщо страхувальник розриває договір після перерахування страхового платежу на розрахунковий рахунок страховика до моменту початку строку дії поліса, то страховик повинен повернути страховий платіж на розрахунковий рахунок страхувальника за винятком комісійних.

Страхувальник має право за своїм бажанням розірвати договір у будь-який момент і вимагати повернення страхового платежу за період, який залишається до закінчення дії договору страхування за винятком витрат, які поніс страховик. Якщо вимоги страхувальника обумовлені порушенням страховиком умов договору страхування, останній повертає страхувальнику оплачений ним страховий платіж повністю. При достроковому розірванні договору страхування за вимогою страховика страхувальнику повністю повертаються оплачені ним страхові платежі.

Якщо вимоги страховика обумовлені порушенням страхувальником умов договору страхування, страховик повертає

страхувальнику страхові платежі за час дії договору з урахуванням витрат, які він поніс. Повернені кошти виплачуються страховиком протягом 72 годин з дня дострокового припинення договору страхування.

При настанні страхового випадку страховиком або вповноваженою ним особою складається страховий акт. У разі необхідності страховик може зробити запит щодо відомостей, пов'язаних зі страховим випадком, у правоохоронні органи, банки, медичні заклади та інші підприємства, установи, організації, які володіють інформацією про обставини страхового випадку, а також самостійно з'ясувати причини і обставини страхового випадку, відповідно до умов укладеного договору призначити аудиторську перевірку або експертизу фінансового стану страхувальника.

У разі пропажі вантажу разом з транспортним засобом страхове покриття здійснюється як при повній загибелі, якщо немає підстав вважати, що збиток трапився в результаті страхового випадку, не обумовленого чинним страхуванням. Транспортний засіб вважається таким, що пропав безвісти, якщо з часу очікуваного прибуття пройшло 30 днів і до моменту заяви про претензії про нього не надійшло ніяких повідомлень.

Страхувальник повинен вжити всіх можливих заходів з урятування та збереження пошкодженого вантажу, а також забезпечити права на регрес до винної сторони, і протягом доби повідомити страховика. При цьому страховику надаються такі **документи:**

- ✓ акт огляду вантажу;
- ✓ оригінал договору страхування або страхового поліса;
- ✓ коносамент, накладна або інші перевізні документи;
- ✓ рахунок за збитками, специфікацію за збитками;
- ✓ документи, необхідні для здійснення права на регрес тощо.

Страхове відшкодування сплачується в межах страхової суми, виходячи з розміру прямих матеріальних збитків, заподіяних власнику вантажу внаслідок втрати або пошкодження вантажу, з урахуванням франшизи та інших умов договору страхування.

Якщо страхувальник отримав покриття від третіх осіб, то страховик покриває різницю між сумою, яка належить до оплати за правилами страхування, і сумою, отриманою від третіх осіб.

Страховальник повинен при отриманні страхового покриття передати страховику всі наявні документи для здійснення права регресу. До страховика, який виплатив страхове покриття, переходить у межах цієї суми право регресу, яке страховальник має до особи, котра несе відповідальність за збитки. Якщо страховальник відмовляється від цих прав або здійснення регресу за його вином неможливе, то страховик звільняється від обов'язків сплатити страхове покриття, а в разі здійснення виплати страховальник повинен повернути страховику отримане покриття.

Якщо від третіх осіб, які відповідають за перевезення вантажу, не можна вимагати покриття або в разі наявності у них відмови від прав регресу, то в таких випадках страховик звільняється від обов'язків виплатити компенсацію.

Страховик має право **відмовити** у сплаті страхового покриття, якщо страховальник:

- повідомив неправильні дані про обставини, які мають суттєве значення для судження про страховий ризик;
- не повідомив страховику про суттєві зміни в ризику;
- не вжив заходів для врятування і збереження вантажу та не повідомив страховика у встановлені строки про страховий випадок;
- не надав документи, які підтверджують факт страхового випадку і необхідні для встановлення розмірів збитків.

Право страховальника на пред'явлення претензій страховику обмежено строком позовної давності, яка встановлена законодавством України. Суперечки, які випливають з договору страхування, між страховиком та страховальником вирішуються Господарським судом України або Морською арбітражною комісією.

Питання для самоконтролю:

1. В чому полягає економічна сутність страхування?
2. Які найважливіші особливості страхування у ЗЕД?
3. Хто є носіями страхового інтересу?
4. Розкрийте сутність укладання угоди страхування.
5. Які Ви знаєте основні умови страхового поліса?
6. В чому полягає сутність транспортного страхування зовнішньоторговельних вантажів?
7. Що має бути зазначено в договорі страхування?

8. Які види страхування передбачаються Правилами транспортного страхування вантажів?

9. Де розглядаються суперечки щодо транспортного страхування?

10. Які ризики супроводжують зовнішньоекономічні процеси і яким чином здійснюється їх страхування?

Тема 17. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства

1. *Сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій.*
2. *Оцінювання виконання зобов'язань з експортних та імпорتنих операцій.*
3. *Економічна ефективність зовнішньоекономічних угод.*

1. Сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій

Розрахунок економічної ефективності проводиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Під **результатами** розуміють грошову, вартісну оцінку отриманого прибутку для підприємства: грошові надходження за відправлену продукцію, виконані роботи та послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг та ін. Під **витратами** розуміють грошову вартісну оцінку виробничих ресурсів, які залучилися до господарського обігу: вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування в різні державні фонди та інші витрати, без яких торгова угода не може бути здійснена. Економічні результати та витрати ресурсів мають кількісний вимір. А тому й економічна ефективність може вимірюватися кількістю, тобто мати критерій ефективності.

Критерій – це головна ознака, що відрізняє його від інших класифікаційних одиниць. Критерій економічної ефективності не однаковий для різних рівнів зовнішньоекономічної діяльності. Кожному рівню оцінювання відповідає свій вид економічних інтересів і свій критерій ефективності.

Так, на макроекономічному (народногосподарському) рівні під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють ступінь економії національної праці, що досягається країною шляхом її участі в міжнародному розподілі праці та зовнішньоторговельному обміні.

У цьому випадку критерієм економічної ефективності є економія національної праці як додаткове джерело зростання валового внутрішнього продукту та інших економічних і соціальних макропоказників.

На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих операцій. Критерієм економічної ефективності є прибуток як основна міра ефективності.

Визначення ефективності зовнішньоекономічних операцій зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі пропозиції щодо закупівлі та продажу певних товарів. Одержані дані можуть бути використані при розробленні планів експорту та імпорту підприємства, при оцінюванні структури та напрямків зовнішньоторговельного обігу.

Система аналітичних показників ЗЕД підприємства.

Усю систему показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства, організації, фірми можна розподілити на чотири групи:

1 група. Абсолютні показники:

- обсяг експорту;
- обсяг імпорту;
- обсяг накладних витрат на експорт/імпорт;
- середній залишок коштів;
- кількість отриманих рекламацій;
- сума рекламацій;
- кількість задоволених рекламацій;
- перевага покупцями торговельної марки фірми;
- обсяг експорту нових товарів.

2 група. Відносні показники:

а) індекси динаміки:

- індекс вартості;
- індекс фізичного обсягу;
- індекс ціни;
- індекс кількості (наприклад, динаміка частки світового, європейського ринків, частка нових товарів в експорті, які з'явилися на ринках за останні 5 років, частка зниження витрат, яку одержано внаслідок використання нових технологій тощо);

б) коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту:

- за вартістю;
- за фактичним обсягом;
- за ціною;

в) середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції:

г) коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій.

3 група. Показники структури:

- товарна структура експорту або імпорту;
- географічна структура експорту або імпорту;
- структура накладних витрат на експорт або імпорт.

4 група. Показники ефективності (ефекту):

- валютна ефективність експорту/імпорту;
- ефективність експорту/імпорту;
- рентабельність експорту/імпорту;
- економічний ефект експорту/імпорту;
- інтегральний економічний ефект від експортно-імпоротної діяльності;
- ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку;
- ефективність придбання і використання імпортного обладнання;
- ефективність придбання та продажу ліцензій.

Принципи розрахунку показників ефективності зовнішньоекономічної операції.

Розрахунок показників економічної ефективності здійснюється за такими **принципами**:

➤ найповніший облік усіх складових витрат і результатів. Неповний облік витрат та отриманих результатів може спотворити висновки про оцінку ефективності того чи іншого рішення;

➤ необхідність порівняння з базовим варіантом. За базовий варіант може бути прийнятий стан справ до прийняття рішення. Неправильний вибір бази порівняння може призвести до спотворення оцінок;

➤ приведення витрат і результатів до однієї бази зіставлення;

➤ приведення різних за часом витрат і результатів до одного моменту часу;

➤ наявність достовірності інформації, системи збору та аналізу інформації.

Конкретний розрахунок показників ефективності залежатиме значною мірою від виду зовнішньоекономічної операції, її мети, умов та інших особливостей і конкретної угоди.

2. Оцінювання виконання зобов'язань з експортних та імпортних операцій

Щоб визначити ефективні напрями діяльності підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності, потрібен ретельний аналіз її стану. Проведення аналізу експортних та імпортних операцій **включає:**

- ◆ визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортованих (імпортованих) товарів;
- ◆ визначення виконання зобов'язань за термінами їхніх поставок та якістю;
- ◆ установа факторів і величин їхнього впливу на економічні показники;
- ◆ з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями.

У ході аналізу виконання зобов'язань за торговими угодами **з'ясовується:**

- ❖ кількість та загальна сума укладених угод;
- ❖ кількість та сума виконаних торгових угод;
- ❖ кількість, види та сума прострочених контрактів;
- ❖ причини неповної реалізації угод і порушень термінів поставок товарів.

Для аналізу ЗЕД підприємства використовують систему аналітичних показників.

Для повнішої характеристики роботи підприємства на зовнішньому ринку можна розрахувати такі **показники:**

а) *частка сум контрактів, прострочених у звітному періоді (I_{пк}):*

$$I_{пк} = \frac{Kп}{Kв} \times 100\% , \quad (17.1)$$

де *Kп* – сума контрактів, прострочених протягом року;

Kв – сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному періоді.

б) *коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю (K_{взв})*. Він розраховується як для окремих товарів, так і для їх сукупності:

$$K_{взв} = \frac{\sum_{i=1}^n Цф \times Qф}{\sum_{i=1}^n Цп \times Qп}, \quad (17.2)$$

де $Цф$ та $Qф$. – фактичні ціни і кількість товару i ;
 $Цп$ та $Qп$ – планові ціни і кількість товару i ;
 n – кількість товарів.

в) коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом ($K_{взф}$):

$$K_{взв} = \frac{\sum_{i=1}^n Qф \times Цп}{\sum_{i=1}^n Qп \times Цп}, \quad (17.3)$$

де $Qф \times Цп$ – вартість експорту товару i в звітному періоді, перерахована за плановими цінами;
 $Qп \times Цп$ – планова вартість експорту товару i ;
 n – кількість товарів.

г) коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною ($K_{взц}$):

$$K_{взв} = \frac{\sum_{i=1}^n Qф \times Цф}{\sum_{i=1}^n Qф \times Цп}, \quad (17.4)$$

де $Qф \times Цф$ – фактична вартість експорту товару i ;
 $Qф \times Цп$ – вартість експорту товару i у звітному періоді, перерахована за плановими цінами;
 n – кількість товарів.

3. Економічна ефективність зовнішньоекономічних угод

Щоб визначити ефективність ЗЕД підприємства, важливо знати валютну ефективність експорту та імпорту.

Показник валютної ефективності будь-якої зовнішньоекономічної операції насамперед характеризує купівельну силу валюти, її курс.

Валютна ефективність експорту (Eve) розраховується за формулою:

$$Eve = \frac{\sum_{i=1}^m C_{ve} \times Q_e}{\sum_{i=1}^m Be \times Q_e}, \quad (17.5)$$

де C_{ve} – валютна ціна i -го експортного товару (послуги), вал. од./од.;

Q_e – обсяг експорту i -го товару (послуги), натур.од.;

Be – витрати на виробництво та реалізацію одиниці i -го товару (послуги), грн/од.,

m – кількість назв експортних товарів (послуг).

Валютна ефективність імпорту (Evi) розраховується за формулою:

$$Evi = \frac{\sum_{i=1}^n C_{ep} \times Qi}{\sum_{i=1}^n C_{vi} \times Qi}, \quad (17.6)$$

де C_{ep} – ціна i -го товару (послуги) на внутрішньому ринку, грн/од.;

Qi – обсяг імпорту i -го товару, натур, од.;

C_{vi} – валютна ціна (ціна придбання) одиниці i -го товару (послуг), вал. од./од.;

n – кількість назв імпортованих товарів (послуг).

Щоб оцінити вигідність експортної (імпортної) операції, необхідно порівняти дані показників (коефіцієнтів) з певною базою, оскільки самі по собі вони про це не свідчать. Базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валюти, то зовнішньоторговельна діяльність вважається ефективною. При цьому базою порівняння для валютної ефективності експорту слід використовувати обернений курс обміну (непряме котирування), а для валютної ефективності імпорту - звичайний обмінний курс (пряме котирування).

Показники, які характеризують ступінь вигідності для підприємства зовнішньоекономічних операцій, доцільно розраховувати перед укладенням зовнішньоторговельних угод, при плануванні зовнішньоторговельної діяльності, а також з метою оцінювання ефективності експортних та імпортних операцій за попередній період.

Для загальної характеристики експортної діяльності підприємства використовують такі показники: ефективність експорту, як рентабельність експорту, економічний ефект експорту.

1. Ефективність експорту підприємства (*Еефе*) розраховують за формулою:

$$Еефе = \frac{ЧВ}{ОП}, \quad (17.7)$$

де ЧВ – чиста виручка в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки;

$$ЧВ = (ВВ \times Кр) - Дв - МП, \quad (17.8)$$

де ВВ – валютна виручка за експортований товар;

Кр – діючий ринковий курс іноземної валюти до гривні;

Дв – додаткові витрати всередині країни, пов'язані з експортом товару (можливі витрати на оплату ліцензії, комісійні посереднику, транспортні, складські та інші витрати);

МП – митні платежі;

ОП – обсяг продажу за експортом, грн.

Показник ефективності експорту свідчить, наскільки ефективно підприємство проводить свою ЗЕД, а також про частку виручки в загальному обсязі експорту підприємства.

Якщо цей показник буде більшим за одиницю і вищим, ніж показник ефективності реалізації на внутрішньому ринку, тоді реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигіднішою порівняно з реалізацією всередині країни.

2. Рентабельність експорту (Pe) розраховують за формулою:

$$Pe = \frac{ЧВ}{ПВ} \times 100\% , \quad (17.9)$$

де $ПВ$ – повні витрати підприємства на експорт продукції, грн.

Цей показник демонструє суму іноземного доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену фірмою гривню.

Наведені показники ефективності експорту необхідно порівняти з аналогічними показниками за минулий період, що дасть змогу встановити, як змінилася ефективність реалізації товарів у звітному періоді порівняно з минулим.

3. Економічний ефект експорту (Ee) розраховується за формулою:

$$Ee = ЧВ + Von - ПВ , \quad (17.10)$$

де Von – виручка у гривнях від обов'язкового продажу частки валюти державі.

Для визначення економічної ефективності експортної діяльності на рівні підприємства широко використовують методичку, згідно з якою визначаються такі три показники економічної ефективності:

а)
$$E^1 e_{fe} = \frac{ЧВ + Von}{ПВ} , \quad (17.11)$$

$$\text{б) } E^2 e_{fe} = \frac{Qe}{Ce}, \quad (17.12)$$

де Qe – обсяг експорту у внутрішніх середньорічних цінах;
 Ce – виробнича собівартість експортних товарів;

$$\text{в) } E^3 e_{fe} = \frac{ЧВ + Von \times ПВ}{ЧВ + Von} \times 100\% \times \frac{ЧВ + Von}{Ke}, \quad (17.13)$$

де Ke – середньорічна вартість основних виробничих і оборотних фондів, що використовуються у виробництві експортної продукції.

Показник $E^3 e_{fe}$ свідчить про ефективність використання виробничих фондів при експорті. Показники $E^1 e_{fe}$, $E^2 e_{fe}$, $E^3 e_{fe}$ слід використовувати при укладенні угоди з метою вибору найбільш оптимального за критерієм максимуму економічного ефекту та за умови, що $E^1 e_{fe} > -1$, а $E^1 e_{fe} > E^2 e_{fe}$. Якщо виконуються ці дві умови, то експорт відповідних товарів для підприємства економічно вигідний. Звідси слід шукати шляхи збільшення експорту даних товарів. Показник $E^3 e_{fe}$ свідчить про рівень ефективності відповідних товарів, причому перша частина формули вказує, який саме відсоток від результатів експорту підприємства становить доход від експорту, а друга частина формули визначає, скільки разів за досліджуваний період зміг обернутися авансований на експорт капітал. Таким чином, чим більші обидві частини формули, а значить і $E^3 e_{fe}$, тим вигідніший експорт цих товарів.

Для характеристики імпоротної діяльності підприємства використовуються такі показники: економічний ефект імпорту, економічна ефективність імпорту.

1. Економічний ефект імпорту (Ei) розраховують за формулою:

$$Ei = Цpi - Vi, \quad (17.14)$$

де $Цpi$ – ціна реалізації імпортних товарів на внутрішньому ринку, грн.;

Vi – витрати на придбання імпоротної продукції, грн.;

$$B_i = B_m + M + A + ПДВ + M_3 + Д_i + ПДВ\delta, \quad (17.15)$$

де B_m – митна вартість товару, перерахована у гривні за офіційним курсом (K) на дату подання митної декларації, яка включає валютні витрати імпортера (BB) до місця ввезення товару на митну територію України, тобто:

$$B_m = BB \times K, \quad (17.16)$$

де M – імпортне мито;

A – сума акцизного збору з підакцизних товарів;

$ПДВ$ – податок на додану вартість;

M_3 – митні збори;

$Д_i$ – додаткові витрати імпортера;

$ПДВ\delta$ – податки на додану вартість щодо додаткових витрат імпортера.

2. Показник економічної ефективності імпорту (Eef_i) розраховується за формулою:

$$Eef_i = \frac{E_i}{B_i}, \quad (17.17)$$

Для визначення економічної ефективності імпорту можна застосовувати різні методики, залежно від мети здійснення імпорту:

1) імпорт товару здійснюється для виробничого споживання імпортером з метою зниження витрат виробництва як альтернатива його закупівлі на внутрішньому ринку;

2) імпорт товарів здійснюється для його реалізації на внутрішньому ринку з метою одержання прибутку (це імпорт товарів народного споживання).

Для товарів виробничого призначення економічна ефективність імпорту визначається за двома формулами:

$$a) E^1 efi = \frac{Ц_k}{ЦП}, \quad (17.18)$$

де $Ц_k$ – купівельна ціна імпортного устаткування;

$ЦП$ – повна ціна споживання імпортного устаткування.

$$ЦП = Цк + Ee, \quad (17.19)$$

де Ee – експлуатаційні витрати при використанні устаткування;

$$Ee = Bc + Be + Bp + Bz + ЗП, \quad (17.20)$$

де Bc – вартість сировини, матеріалів, що споживаються, на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції;

Be – вартість палива та енергії на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції;

Bp – вартість ремонту устаткування;

Bz – вартість запчастин для устаткування;

$ЗП$ – заробітна плата робітників, які обслуговують устаткування.

Чим більше E^1efi наближається до 1, тим ефективніший імпорт відповідних товарів.

Використовуючи цей показник, підприємство може придбати устаткування не лише виходячи із найнижчої ціни, а й майбутніх експлуатаційних витрат.

$$б) E^2efi = \frac{Qn}{By}, \quad (17.21)$$

де Qn – обсяг продукції, яка випускається на даному устаткуванні, у внутрішніх середньорічних цінах;

By – витрати на імпорт даного устаткування.

Показник E^2efi повинен бути більший за 1. Він показує кількість продукції, яка випускається на даному устаткуванні, на 1 грн витрат щодо його придбання для підприємства.

Економічний ефект імпорту товарів народного споживання визначається за формулою (17.18).

На показник ефективності зовнішньоекономічної діяльності можуть впливати умови кредитування. Експортні операції, як правило, здійснюються на умовах кредиту. Тому важливо знати, наскільки вигідно підприємству реалізувати товар з відстрочкою платежу.

Для врахування умов кредитування в розрахунках ефективності зовнішньоекономічних операцій використовується коефіцієнт кредитного впливу ($Kкр$), який є відношенням сумарного значення

валютних надходжень, зведеного до року поставки товару, до номінальної зовнішньоторговельної ціни цього товару.

Формули для розрахунку $K_{кр}$ є складними, і на практиці користуються спеціальними таблицями, в яких наведені числові значення цього коефіцієнта.

Формули розрахунків ефективності зовнішньоекономічних операцій, які передбачають кредитування, такі:

а) ефект експорту:

$$Ee = (Bk \times Kvi \times K_{кр}) - Ve, \quad (17.22)$$

де Bk – сума виручки від контракту;

Kvi – коефіцієнт переведення національної валюти в іноземну;

Ve – витрати на виробництво експортної продукції.

б) ефект імпорту:

$$Ei = Z - \frac{Vi \times K_{кр}}{Kv}, \quad (17.23)$$

де Z – вартісна оцінка придбаної продукції;

Vi – витрати на імпорт продукції;

Kv – коефіцієнт переведення іноземної валюти в національну.

в) економічна (абсолютна) ефективність експорту:

$$Eeke = \frac{Bk \times Kvi \times K_{кр}}{Ve}, \quad (17.24)$$

г) економічна (абсолютна) ефективність імпорту:

$$Eeki = \frac{Zi \times Kv}{Vi \times K_{кр}}, \quad (17.25)$$

Якщо експорт (імпорт) здійснюється за рахунок раніше наданого кредиту, то в цих формулах використовується величина, обернена до коефіцієнта кредитного впливу:

$$K_{\text{погаш.кр}} = \frac{1}{K_{\text{кр}}}, \quad (17.26)$$

Зовнішньоекономічну діяльність підприємства можна оцінити за допомогою показника **інтегрального економічного ефекту** ($Ee-i$), якщо суб'єкт ЗЕД займається експортом та імпортом одночасно:

$$Ee-i = \sum_{i=1}^n Ee + \sum_{i=1}^m Ei, \quad (17.27)$$

де $\sum_{i=1}^n Ee$ – сума ефектів за всіма експортними угодами,

здійсненими за відповідний період, грн;

$\sum_{i=1}^m Ei$ – сума ефектів за всіма імпортними угодами,

здійсненими за відповідний період, грн.

Таким чином, економічний аналіз допомагає виявляти внутрішньогосподарські резерви підприємств. Мобілізація резервів сприяє більш точному виконанню зобов'язань, знижує собівартість імпортних операцій, підвищує рівень зовнішньоекономічних операцій та віддачі обігових коштів, покращує фінансовий стан підприємств.

Питання для самоконтролю:

1. Що розуміють під економічним аналізом діяльності підприємств?
2. Які Ви знаєте види економічного аналізу?
3. Які чинники впливають на ефективність проведення експертних операцій?
4. З яких етапів складається аналіз проведення експортних операцій?

5. Які чинники впливають на ефективність проведення імпорتنих операцій?
6. З яких етапів складається аналіз проведення імпорتنих операцій?
7. Від чого залежить рівень прибутковості зовнішньоторговельних операцій?
8. Які абсолютні показники аналізу ефективності ЗЕД ви знаєте?
9. Якими показниками характеризується якість зовнішньої торгівлі?
10. Назвіть основні соціально-економічні фактори впливу на результати ЗЕД підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ ТА РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003р. № 436-ІУ (із змінами та доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, N 18, № 19-20, № 21-22, ст.144 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 7.12.2000р. №2121-111 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

3. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23.12.1997р. № 771/97-ВР (із змінами та доповненнями)//Відомості Верховної Ради (ВВР), 1998, N 19, ст. 98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

4. Закон України «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції» від 17.07.1997р. № 468/97-ВР(із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1997, N 44, ст.281[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

5. Закон України Про Митний тариф України від 05.04.2001 № 2371-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 24, ст.125) (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

6. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13.10.1992р. № 2673-XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1992, N 50, ст.676 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

7. Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» від 22.12.1998р. № 330-XIУ (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 9-10, ст.65 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

8. Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» від 22.12.1998р. N 331-XIУ (із змінами та доповненнями) //Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 12-13, ст. 80 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

9. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991р. № 1023-ХІІ(із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, N 30, ст. 379 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

10.Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від16.04.1991р. № 959-ХІ (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, N 29, ст. 377 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

11. Закон України «Про митну справу в Україні» N 92-ІУ (92-15) від 11.07.2002 (Закон втратив чинність з 01.01.2004р. на підставі Кодексу) // ВВР, 2002, N 38-39, ст.288.

12. Закон України «Про охорону прав на зазначення походження товарів» від 16.06.1999р./ № 752-ХІУ(із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 32, ст. 267 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

13. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23 вересня 1994р. № 185/94-ВР(із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1994, N 40, ст.364 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

14. Закон України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року про гербовий збір стосовно переказних векселів і простих векселів» від 06.07.1999р. № 828-ХІУ // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 34, ст. 292.

15. Закон України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі» від 06.07.1999р. № 826-ХІУ // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 34, ст.290.

16. Закон України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі» від 06.07.1999р. № 826-ХІУ // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 34, ст.290.

17. Закон України «Про транзит вантажів» від 20.10.1999р. №1172-ХІУ (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 51, ст.446 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

18. Закон України «Про транспорт» № 232/94-ВР від10.11.1994р. (із змінами і доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР),

1994, N 51, ст. 446 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

19. Закон України «Про транспортно-експедиторську діяльність» від 01.07.2004р. № 1955-ІУ // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, N 52, ст. 562 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

20. Закон України «Про трубопровідний транспорт» від 15.05.1996р. № 192/96-ВР // (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, N 29, ст. 139 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

21. Закон України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» від 17.02.2000р. № 1457-ІІІ(із змінами та доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2000, N 12, ст.97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

22. Декрет Кабінету міністрів України «Про режим іноземного інвестування» (втратив чинність від 17.02.2000р. ЗУ № 1457-ІІІ) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, N 28, ст. 302. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

23. Декрет Кабінету міністрів України «Про систему валютного регулювання й валютного контролю» (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, N 17, ст.184[Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

24. Декрет Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію» від 10.05.1993р. № 46-93 (із змінами та доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, N 27, ст. 289. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

23. Митний кодекс України від 13.03.2012р. № 4495-УІ // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, N 73-74, ст.590.

24. Наказ Державної митної служби України «Про затвердження Класифікатора видів податків, зборів (обов'язкових платежів) та інших бюджетних надходжень» від 07.12.2005р. № 1201(із змінами та доповненнями) // Офіційний вісник України, 2005р., № 52 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

25. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001р. № 201 «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічного договору (контракту)».
26. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI (із змінами та доповненнями) //Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, N 13-14, № 15-16, № 17, ст.112 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
27. Постанова Кабінету Міністрів України «Про впровадження штрихового кодування товарів» від 29.05.1996р. № 574 (із змінами та доповненнями) // Урядовий кур'єр від 20.07.1996р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
28. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2011 рік» від 22 грудня 2010р. N 1183 (із змінами та доповненнями)// Офіційний вісник України, 2010 р., № 100, стор. 24, стаття 3548 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
29. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку митного оформлення товарів, що ввозяться на митну територію України та підлягають обов'язковій сертифікації в Україні, і визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України» від 14.05.2008р. № 446 (із змінами та доповненнями) // Офіційний вісник України, 2008 р., № 35, стор. 13, стаття 1171 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
30. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження розмірів страхових платежів за договорами міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» від 6 січня 2005р. N 5 // Офіційний вісник України, 2005 р., № 2, стор. 67, стаття 85 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
31. Постанова Кабінету Міністрів України «Про перелік документів, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України» від 1 лютого 2006р. № 80 // Офіційний вісник України, 2006р., № 5, стор. 69, стаття 222 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
32. Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів

- (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» від 21 червня 1995р. № 444 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
33. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Правил здійснення за межі України та в Україні переказів фізичних осіб за поточними валютними неторговельними операціями та їх виплати в Україні та внесення змін до деяких нормативно-правових актів» від 29.12.2007р. № 496 // Офіційний вісник України 2008 р., № 9, стор. 18, стаття 223 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
34. Алексеев И.С. Внешпезкономическая деятельность / И.С. Алексеев. – М: Дашков и К, 2009. – 304 с.
35. Барипов В.А. Внешпезкономическая деятельность / В.А. Барипов. – М.: Форум, 2009. – 192 с.
36. Безручко О. О. Торгівельне посередництво як особливий вид підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг // Економічні науки. Економіка підприємства, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com.ua>.
37. Вітлінський В. В., Маханець Л. Л. Ризикологія у зовнішньоекономічній діяльності / В. В. Вітлінський, Л. Л. Маханець. – К.: КНЕУ, 2008. – 432 с.
38. Георгіаді Н.Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні основи і прикладні аспекти: навч.-метод. посіб. / Н.Г. Георгіаді. – Л.: Інтеллект-Захід, 2006. – 260 с.
39. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / О.П. Гребельник. – 3тє видання перероблене та доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
40. Дахно І.І., Альбіщенко Н.В., Жебровський А.О. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. Посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.
41. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2009. – 462 с.
42. Донченко О.О. Організація міжнародних перевезень: Навч. посіб. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 307 с.
43. Дроздова Г.М., Олейнікова С.С. Документація в зовнішньоекономічній діяльності: Навч. посібник / Донецький держ. ун-т управління. – Донецьк: ДонДУУ, 2010. – 256 с.

44. Зінь Е.А., Дука Н.С. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник для виз / Ред. Зінь Е. А. – К.: Кондор, 2009. – 432 с.
45. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посібник. За ред. д.е.п., проф. І.І. Дахна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 360 с.
46. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб / Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. та ін.; За заг.ред. Шкурупій О. В. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
47. Капран В.І., Кривченко М.С., Коваленко О.К., Омельченко С.І. Банківські операції: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 208 с.
48. Зосимова Ж.С. Експертиза зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посіб. – Х.: «Видавництво «Форт», 2015. – 240 с.
49. Козак Ю.Г., Логвинова Н.С., Співаченко І.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посібник; 2-ге вид, перероб. та доп. – К.: Центр видавничої літератури, 2006. – 792 с.
57. Козик В.В., Нанкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібник. – К.: Знання, 2008. – 406 с.
58. Конвенція про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі : Підписана в Женеві 7 червня 1930р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.search.ligazakon.ua>.
59. Конвенція про гербовий збір стосовно чеків: Міжнародний договір, Заява від 19.03.1931р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua>.
60. Конвенція о международных переводных векселях и международных простых векселях: Міжнародний документ від 09.12.1988р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua>.
61. Конвенция Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах: Международный договор № 50/48 от 11 декабря 1995г. [Електронний ресурс]: ЛІГА:ЕЛІТ 8.1.1. файл MU95326.LHT./)
62. Котлер Ф. Основн маркетинга: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. Ст. Е.М. Неньковой. – Новосибирск: Наука, 2009. – 736 с.
63. Кравчук О. М., Лещук В. П. Фінансова діяльність суб'єктів підприємства. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 504 с.

64. Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник / А.М. Вічевич, О.В. Максимець. – Львів, Афіша, 2004. – 139 с.
65. Мельник П. В., Тарантул Л. Л., Гордей О. Д. Банківські системи зарубіжних країн: Підручник. – К., Алерта, Центр учбової літератури, 2010. – 586 с.
66. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. За ред. д.е.н., проф. І.І. Дахна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 304 с.
67. Міжнародні правила по інкасо (редакція 1995 року) Міжнародна торговельна палата, Міжнародний документ від 01.01.1996р. № 522 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua>.
68. Олефіренко В.В. Особливості нетарифного регулювання міжнародної торгівлі на сучасному етапі // Економіка, 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.
69. Офшорні зони як інструмент міжнародної податкової конкуренції [Електронний ресурс] / Кміль В.М., Ткачик Л.П. // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України – 2009 – №1. – с. 151-157 – Режим доступу: <http://www.nbuiv.com>.
70. Офшорний бізнес: сутність, проблеми, перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: : <http://www.gufer.net>.
71. Подзигун М.І. Міжнародне та національне регулювання транспортно-експедиторської діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.
72. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Дахно І.І., Барановська В. М., Бовтрук Ю. А. та ін.; За ред. І.І. Дахна – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с
73. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно- розрахункові і валютні операції. – К.: ЦУЛ, 2003 – 614 с.
74. Сахаров В.Є., Будкін В., Єрохін С, Зав'ялова О., Белінська Я., Павлюк О. Міжнародна економіка. Навч. посібник. – К.: Національна академія управління, 2008. – 432 с.
75. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навчальний посібник / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.
76. Шершун А.А. Митне оформлення товарів та транспортних засобів. Навчально-методичний посібник. – Київ, 2011. – 330 с.

77. Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів: Міжнародний договір / Міжнародна торгова палата, 1 січня 1993 р., № 500.
78. Унифицированное правила международной торговой палаты для гарантий по первому требованию 1992 года: Международный договор/ Международная торговая палата, 1 января 1992 г., № 548.
79. Чернишова Л.О., Печенка О.І., Козуб В.О., Величко К.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. – Х.: «Видавництво «Форт», 2015. – 400 с.
80. Чернишова Л.Л., Величко К.Ю., Козуб В.О., Носач Л.О., Печенка О.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: практикум. Навч. посіб. – Х.: «Видавництво «Форт», 2017. –238с
81. Щодо виконання заходів, спрямованих на погашення простроченої заборгованості з відшкодування ПДВ підприємствам-експортерам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua>.
82. Державна митна служба України. Про Державну митну службу: Структура митних органів, спеціальних митних установ та організацій [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua>.
83. Державна підтримка Українського експорту. Інформація щодо зобов'язань України, взятих у процесі вступу до СОТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukreksport.gov.ua>.
84. Державна прикордонна служба України. Загальна характеристика державного кордону України [Електронубq ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pvu.gov.ua>.
85. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
86. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
87. Міністерство інфраструктури України. Мережа міжнародних транспортних коридорів на території України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mtu.gov.ua>.

ЗМІСТ

Вступ	2
Розділ I. Зовнішньоекономічна діяльність: суб'єкти, види та та показники розвитку	3
Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки	3
Тема 2. Зовнішньоекономічна політика та етапи розвитку ЗЕД в Україні	15
Тема 3. Основні напрями та показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні	20
Тема 4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств на території вільних економічних зон	35
Розділ II. Регулювання та управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні	48
Тема 5. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	48
Тема 6. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності	59
Тема 7. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності	85
Тема 8. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	104
Розділ III. Практичні аспекти реалізації зовнішньоторговельних операцій	115
Тема 9. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки	115
Тема 10. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку	124
Тема 11. Компенсаційна торгівля у сфері зовнішньоекономічної діяльності	151
Тема 12. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів	165
Тема 13. Ціноутворення в зовнішньоекономічній діяльності підприємства	206
Розділ IV. Функціональне забезпечення зовнішньо-економічної діяльності підприємства	220
Тема 14. Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності	220
Тема 15. Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності	244
Тема 16. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності та їх страхування	274
Тема 17. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства	298
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ ТА РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ	312

Навчальне електронне видання
комбінованого використання

Можна використовувати в локальному та мережному режимах

Зовнішньоекономічна діяльність: конспект лекцій
для студентів денної та заочної форм навчання спеціальності
292 «Міжнародні економічні відносини»

УКЛАДАЧІ:

КОТ Олена Володимирівна
ВЕЛИЧКО Катерина Юрївна
НОСАЧ Лариса Леонідівна
ПЕЧЕНКА Оксана Іванівна

Відповідальний за випуск зав. кафедри
міжнародної економіки Кот О.В.
Техн. редактор В.П. Вавіліна
План 2018.,поз__

Підп. до друку . один електронний оптичний диск (CD-ROM);
супровідна документація. Об'єм даних Мб. Тираж 100пр.

Видавець та виготівник
Харківський державний університет харчування та торгівлі
вул. Клочківська, 333, Харків, 61051
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4417 від 10.10.2012р.