

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ



**ДЕРЖАВНИЙ БІОТЕХНОЛОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра економіки та бізнесу



ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

конспект лекцій для
здобувачів першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти
спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»
ОПП Міжнародна економіка

Харків 2025

УДК 339.944(042.4)
К 91

Рекомендовано кафедрою
економіки та бізнесу,
протокол засідання № 8 від 16 січня 2025 р.

Схвалено науково-методичною комісією
факультету економічних відносин та
фінансів ДБТУ,
протокол засідання № 5 від 23.01.2025 р.

Автори:

Кулініч О.А., Ільченко М.О.

К 91 Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: конспект лекцій для здобувачів спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» ОПП Міжнародна економіка перший (бакалаврський) РВО/ укл. О.А. Кулініч, М.О. Ільченко [Електронний ресурс] – Х.: ДБТУ, 2025. 149 с. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM); 12 см.

Рецензент:

Андросова Т.В., канд. екон. наук, доцент, професор кафедри економіки і бізнесу ДБТУ

В навчальній розробці лекційного матеріалу систематизовано та узагальнено закономірності, умови, принципи, процеси здійснення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємств з метою забезпечення майбутніх фахівців більш глибоким розумінням стратегічних та процедурних аспектів зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Відповідальна за випуск: Кулініч О.А., к.е.н., доцентка кафедри економіки та бізнесу

УДК 339.944(042.4)

© Кулініч О.А.,
Ільченко М.О, 2025 рік
© Державний біотехнологічний
університет, 2025 рік

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ: СУБ'ЄКТИ, ВИДИ ТА МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ.....	5
Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки.....	5
Основні напрями і показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні.....	13
Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	23
Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності	29
Загальнодержавні податки у сфері зовнішньоекономічної діяльності	43
Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	48
Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.....	57
РОЗДІЛ 2. ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	61
Форми виходу підприємств на зовнішні ринки.....	61
Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку.....	67
Компенсаційна торгівля у сфері зовнішньоекономічної діяльності.....	76
Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів.....	78
Ціноутворення в зовнішньоекономічній діяльності підприємства.....	87
Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності.....	92
Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності.....	104
Ризики у зовнішньоекономічній діяльності та їх страхування.....	116
Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	126
Зовнішньоекономічна діяльність підприємств на території вільних економічних зон.....	134
СПИСОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ ТА МЕТОДИЧНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	141

ВСТУП

Навчальна дисципліна «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» (ЗЕД) подає становлення та розвиток зовнішньоекономічних зв'язків в Україні в період трансформації до ринкової економіки та з метою сталого розвитку у майбутньому. Навчання з цієї дисципліни передбачає набуття здобувачами вищої освіти теоретичних знань, практичних навичок у самостійному вирішенні завдань ЗЕД, здійсненні необхідних розрахунків, визначенні економічної ефективності ЗЕД підприємств різних форм власності.

Зовнішньоекономічна діяльність як господарська взаємодія різноманітних економічних суб'єктів з погляду найбільш загальної оцінки її практичних проявів – це, передусім, міжнародний обмін товарами, послугами та експорт капіталу, пов'язаний з організацією дочірніх підприємств, філій за кордоном, вкладанням капіталів у акції іноземних компаній, організацію спільних підприємств.

Відповідно до програми в лекційному курсі «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» охоплено всі основні та допоміжні операції, пов'язані з реалізацією експортних можливостей і покриттям імпорتنих потреб українських учасників зовнішньоекономічних відносин в умовах конкурентного ринку. У цьому курсі послідовно викладено етапи підготовки та проведення зовнішньоторговельної угоди, розглянуто організаційні форми та комерційні методи здійснення різноманітних експортно-імпорتنих операцій, відбито особливості укладання угод українських суб'єктів ЗЕД з іноземними партнерами.

Оскільки вихід на зовнішній ринок часто здійснюється не самостійно, а через посередників, спеціальних представників за кордоном, то в цьому курсі викладається теорію стосовно до обов'язків сторін з відвантаження товару, його складування, збуту. У темі «Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності» висвітлюються такі важливі питання: як вигідніше перевезти товар, на яких базисних та юридичних умовах, які виникають відносини під час оформлення міжнародної транспортної документації.

У курсі «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» особливої уваги привертається до функціонального забезпечення зовнішньоторгівельного процесу на рівні підприємства, обліку та економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності, оскільки ефективне управління ЗЕД підприємства не можливе без правильної організації обліку, контролю та економічного аналізу. Облік повинен забезпечити повне відображення операцій з експорту та імпорту, оцінку їх результатів. Детально розглянуто валютно-фінансові умови контрактів, які значною мірою визначають, яким буде справедливий економічний ефект від угоди і як підприємство може реально відчувати це.

Видання курсу лекцій з питань зовнішньоекономічної діяльності підприємства є допомогою студентам отримати достатньо чітке уявлення про концептуальні засади зовнішньої торгівлі, техніку поведінки на міжнародних ринках, особливості та методи управління зовнішньоекономічною діяльністю.

РОЗДІЛ 1. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ: СУБ'ЄКТИ, ВИДИ ТА МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ

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

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

1.2. 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.

Серед процесів, які визначають особливості розвитку сучасного світу, провідним є процес інтернаціоналізації господарського життя. Його суть полягає в тому, що національні економічні системи можуть ефективно розвиватися лише за умови їх міжнародної взаємодії та переплетіння. Тому нині важко назвати країну, яка б не була суб'єктом міжнародних економічних відносин і не зазнавала б впливу зовнішнього (міжнародного) середовища.

Якщо розглядати економіку країни з точки зору функціональної орієнтації, то вона складається з двох *секторів*: внутрішньої та зовнішньої економіки. Призначення *внутрішньої економіки* – задоволення потреб споживачів за рахунок внутрішнього виробництва, *зовнішньої* – вихід на міжнародні ринки товарів, послуг та факторів виробництва з метою підвищення загальноекономічного добробуту країни. Таким чином, основний критерій виділення цих двох секторів – наявність економічних зв'язків між господарськими одиницями, які репрезентують різні країни.

Виходячи з цього, можна дати визначення зовнішньоекономічних зв'язків як комплексної системи різнобічних форм міжнародного співробітництва держав та їх суб'єктів у різних галузях економіки.

Серед *основних причин*, які стимулюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, слід виділити такі:

- нерівномірність економічного розвитку різних країн світу;
- відмінності в сировинних ресурсах;
- відмінності в людських ресурсах;
- нерівномірність розміщення фінансових ресурсів;
- характер політичних відносин;
- різний рівень науково-технічного розвитку;
- специфіка географічного положення, природних і кліматичних умов.

Зовнішньоекономічні зв'язки можна класифікувати за двома ознаками:

- за напрямком товарного потоку;
- за структурною ознакою (рис. 1.1).

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.

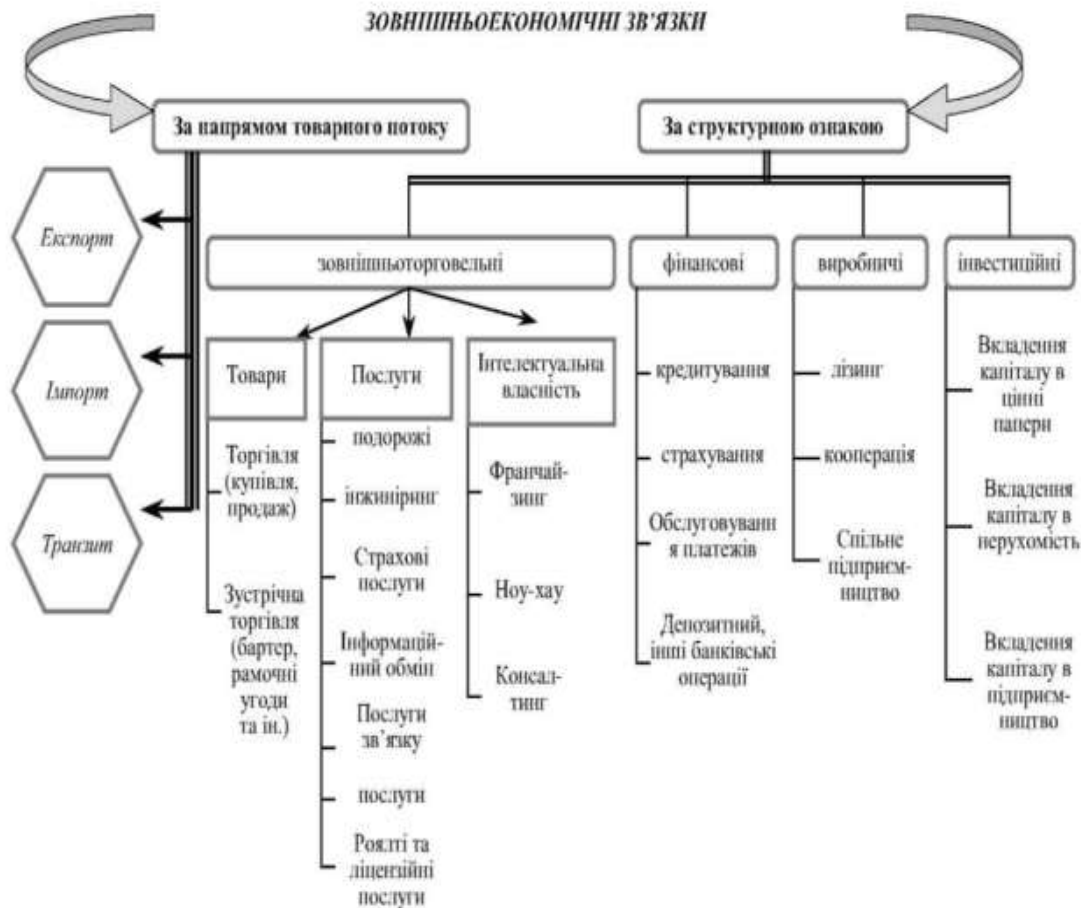


Рис. 1.1. Структура зовнішньоекономічних зв'язків

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

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 зовнішньо-економічної 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.

Згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» поширеним є таке визначення: *зовнішньоекономічна діяльність* (ЗЕД) – це діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

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.

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.

Основні форми ЗЕД:

1. Зовнішня торгівля.
2. Надання послуг.
3. Спільне підприємництво.
4. Співпраця (в галузі науки, культури, охорони здоров'я).
5. Функціонування на території країни вільних економічних зон (ВЕЗ).
6. Участь країни в діяльності міжнародних об'єднань та організацій.

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 роздрібної 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.

Принципи ЗЕД можна згрупувати таким чином: загальні, специфічні і 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.

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

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, які зображено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Основні принципи здійснення ЗЕД в Україні

Принципи ЗЕД	Характеристика
Принцип суверенітету	• виключне право народу України на здійснення ЗЕД; • обов'язковість виконання суб'єктами ЗЕД усіх договорів та угод
Принцип свободи	• добровільність участі в ЗЕД; • свобода у виборі форм здійснення ЗЕД; • підпорядкування законам України; • гарантування права власності на результати ЗЕД
Принцип рівності	• рівність всіх суб'єктів перед законом, що її регламентує; • заборона дискримінації суб'єктів ЗЕД з боку держави та з боку інших суб'єктів господарювання
Принцип верховенства закону	• регулювання ЗЕД тільки законами України; • заборона підзаконних актів
Принцип захисту інтересів	• захист інтересів суб'єктів ЗЕД на території України та за її межами; • захист інтересів держави у ЗЕД на території України та за її межами
Принцип еквівалентності обміну	• незастосування демпінгу при здійсненні ЗЕД

1.2. 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. 1.2.).

Для всіх суб'єктів макрорівня 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. 1.3.).

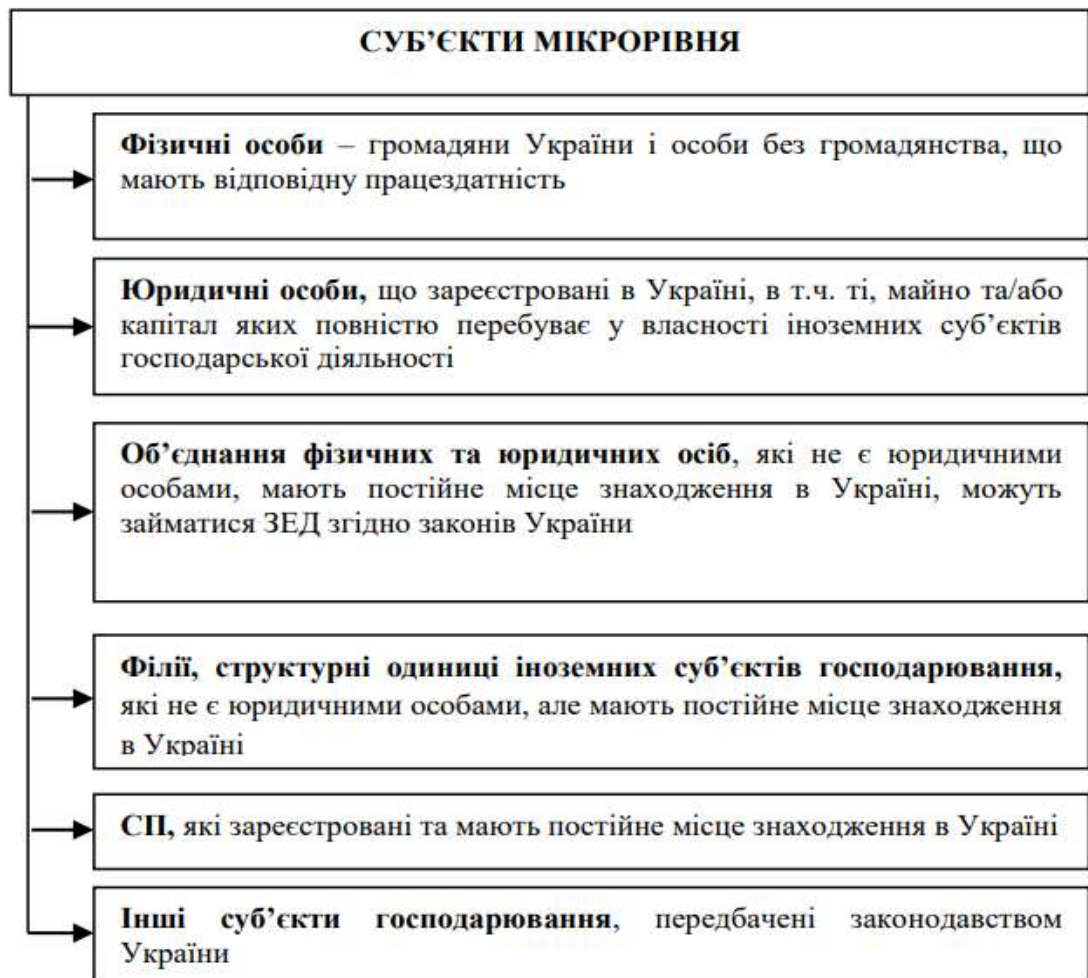


Рис. 1.2. Суб'єкти ЗЕД України мікроекономічного рівня діяльності

Міждержавний рівень зовнішньоекономічної діяльності утворюють:

1. Загальноєкономічні 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.



Рис.1.3. Суб'єкти ЗЕД України макроекономічного рівня діяльності

3. Міжнародні організації з регулювання світової торгівлі – здійснюють координацію і багатостороннє регулювання міждержавних торгово-економічних відносин.

4. Міжнародні валютно-кредитні організації сприяють здійсненню валютно-кредитних відносин та розрахунків (рис. 1.4.).

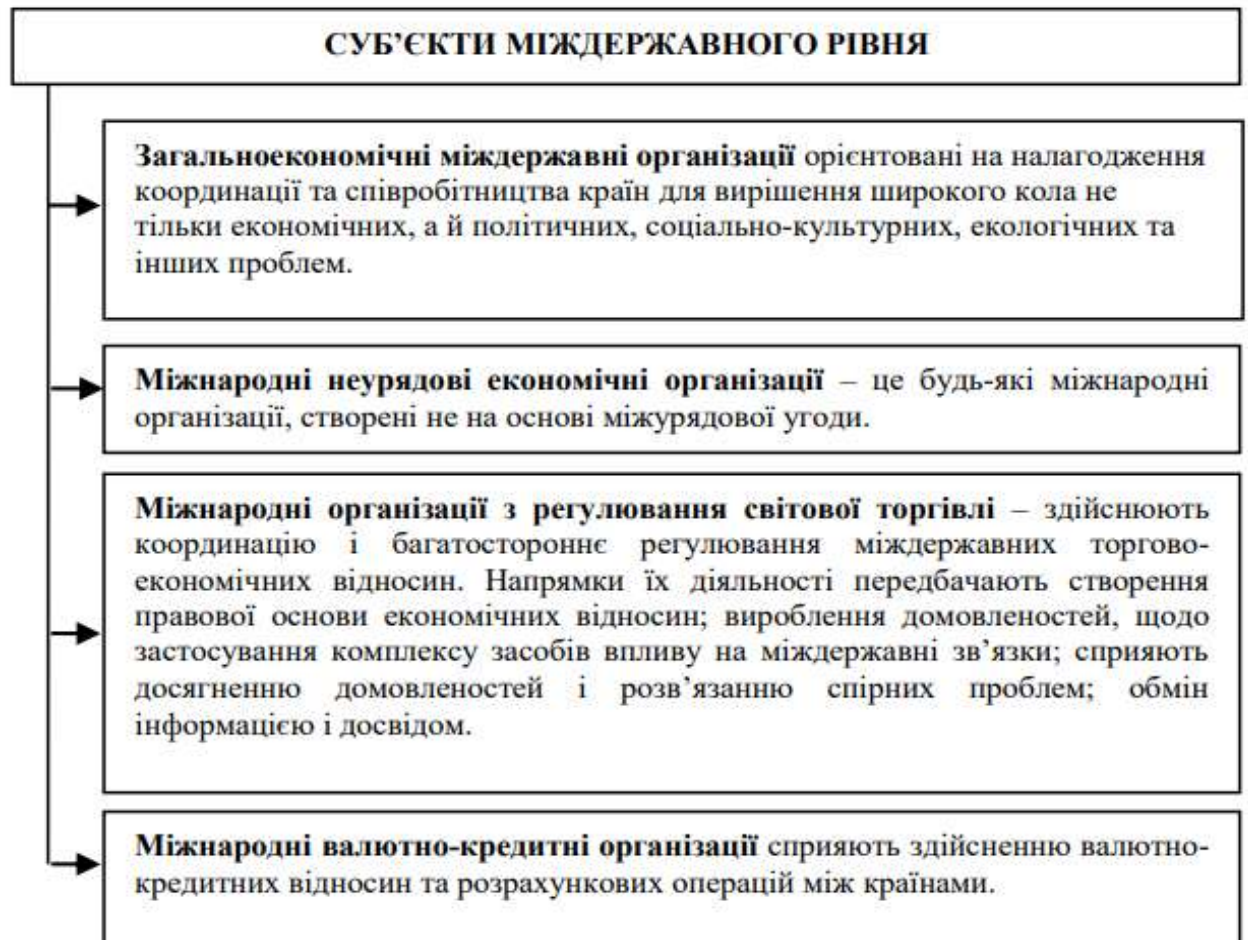


Рис.1.4. Суб'єкти ЗЕД міждержавного рівня діяльності

Існують різні науково-практичні підходи у визначенні суб'єктів ЗЕД. Таке різноманіття пов'язано з різними критеріями, що взяті за основу класифікації (табл. 1.2).

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

Фізичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність з моменту набуття ними цивільної дієздатності згідно з законами України. Юридичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність відповідно до їх статутних документів з моменту набуття ними статусу юридичної особи.

Втручання державних органів у зовнішньоекономічну діяльність її суб'єктів у випадках, не передбачених законом, у тому числі через видання підзаконних актів, які створюють для її здійснення умови, гірші від встановлених законом, є обмеженням права здійснення зовнішньоекономічної діяльності і як таке забороняється.

Нормативно-правовими актами України передбачено ряд вимог щодо виникнення права у суб'єктів ЗЕД на здійснення цієї діяльності.

Усі суб'єкти ЗЕД України мають право відкривати свої представництва на території інших держав згідно з їх законами, а також брати участь у міжнародних неурядових економічних організаціях.

Іноземний суб'єкт господарської діяльності при здійсненні ЗЕД має право на відкриття в Україні свого представництва. Здійснення іноземною фірмою операцій із продукцією українського походження без вивозу її з митної території України, включаючи продаж, обмін і передачу іншим особам, вирішується тільки при наявності зареєстрованого «представництва іноземного суб'єкта господарської діяльності».

Таблиця 1.2 – 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.

Для іноземних суб'єктів господарської діяльності запроваджуються такі правові режими.

1. *Режим найбільшого сприяння (РНС)*, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користується або буде користуватися іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, якій надано згаданий режим. Винятком є випадки, 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.

Зобов'язання про надання РНС не обмежуються тільки тарифами. Вони стосуються також:

- будь-яких зборів, пов'язаних з імпортом чи експортом;
- методики застосування тарифів, зборів;

- правил проведення експортних чи імпорتنих операцій;
- внутрішніх податків і зборів на імпорتنі товари, а також законів, постанов і вимог, що впливають на їхній продаж;
- застосування кількісних обмежень (наприклад, розподіл квот між країнами-постачальниками на недискримінаційній основі), де такі обмеження дозволяються.

2. *Національний режим*, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають прав та обов'язків неменше, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Отже, у сфері зовнішньої торгівлі, принцип національного режиму доповнює принцип РНС і допускає, що імпорتنий товар, який перетинає кордон після оплати мита й інших зборів, повинен одержувати режим не менш сприятливий, ніж режим, який одержують аналогічні товари, виготовлені вітчизняними виробниками. Найчастіше національний режим застосовується у відносинах між країнами – членами інтеграційних угруповань і щодо вивозу капіталу.

3. *Спеціальний режим*, який застосовується до територій спеціальних економічних зон, до територій митних союзів, до яких входить Україна, а також у разі встановлення будьякого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України.

У практиці міжнародних економічних організацій системи ООН іноді використовується термін «справедливий та недискримінаційний режим». Але він не має чіткого визначення та використовується для нагадування щодо несправедливості в тій чи іншій економічній сфері (наприклад, у торгівлі).

Тема 2. Основні напрями і показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні

2.1. Концепція зовнішньоекономічної політики України.

2.2. Система показників розвитку зовнішньоекономічного сектора країни

2.1. Концепція 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.

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.

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.

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.*

Формування багатофункціональної моделі зовнішньої економіки України не обмежується визначенням завдань і місця країни у взаємовідносинах з інтеграційними угрупованнями. Важливим зовнішнім чинником становлення такої моделі є співробітництво з *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.

Найбільш прийнятною для України є *експортноорієнтована модель економічного розвитку*. При цьому виникають певні проблеми: труднощі з проникненням на ринки розвинутих країн; сировинна орієнтація експорту може вести до занепаду обробної промисловості та машинобудування; внутрішнє економічне зростання залежатиме від кон'юнктури міжнародних ринків. Тому втілення експортноорієнтованої стратегії має відбуватися паралельно з реалізацією політики імпортозаміщення.

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 імпортних операцій. Об'єктом регулювання зовнішньоторговельної політики є товаропотоки між країнами. Залежно від спрямованості товаропотоків розрізняють експортну та імпортну 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 (рис 2.1.).

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.



Рис. 2.1. Складові валютної політики держави

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.

2.2. Система показників розвитку зовнішньоекономічного сектора 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 подана на рис. 2.2.

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

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

2) обсяг імпорту товарів (I) – ввезення та реалізація товарів іноземного виробництва на території країни;

3) зовнішньоторговельний обіг ($ЗТО$) – сума вартостей експорту та імпорту країни за певний період часу:

$$ЗТО = E + I \quad (2.1)$$



Рис.2.2. Показники, що характеризують участь країн у міжнародній торгівлі

4) фізичний обсяг торгівлі – оцінка експорту чи імпорту в незмінних цінах одного періоду (як правило, року);

5) генеральна (загальна) торгівля – прийняте в статистиці зовнішньої торгівлі визначення зовнішньоторговельного обігу з включенням транзитних товарів;

6) реекспорт – обсяги вивезення раніше завезеного товару;

7) реімпорт – обсяги ввезення раніше вивезених товарів;

8) спеціальна торгівля (СТ) – чистий зовнішньоторговельний обіг, тобто продукція, ввезена в країну чи вивезена з неї:

$$СТ = ЗТО - реекспорт - реімпорт \quad (2.2)$$

9) до обсягів зовнішніх інвестицій відносяться цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

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.

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.

Експорт на душу населення розраховується за формулою:

$$E_{\text{д.н.}} = \frac{E_{\text{з.р.}}}{\text{населення}}, \quad (2.3)$$

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 за формулою:

$$I_{\text{д.н.}} = \frac{I_{\text{з.р.}}}{\text{населення}}, \quad (2.4)$$

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 за формулою:

$$ЗТО_{\text{д.н.}} = \frac{ЗТО_{\text{з.р.}}}{\text{населення}}, \quad (2.5)$$

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

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

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

$$E_{\text{к.в.}} = \frac{E_{\text{з.р.}}}{ВВП} \cdot 100\%, \quad (2.6)$$

де $E_{\text{к.в.}}$ – експортна квота;

$E_{\text{з.р.}}$ – 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:

$$I_{\text{к.в.}} = \frac{I_{\text{з.р.}}}{ВВП} \cdot 100\%, \quad (2.7)$$

де $I_{\text{к.в.}}$ – імпортна квота;

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

$ВВП$ – валовий внутрішній продукт.

Коефіцієнт імпортової залежності країни визначається як відношення обсягу імпорту певного товару до обсягу його споживання в країні. Імпортовою залежністю 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*:

$$ЗТО_{к.в.} = \frac{ЗТО_{з.р.}}{ВВП} \cdot 100\%, \quad (2.8)$$

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:

$$Д_{зал.} = \frac{1}{2}(E+I) / ВВП \times 100\%, \quad (2.9)$$

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:

$$U_1 = \frac{\frac{E_1 + I_1}{H_1}}{\frac{E_1 + I_1}{H_1}} \times 100\%, \quad (2.10) \text{ або}$$

$$U_1 = \frac{H_1}{(E_1 + I_1)} \times 100\%, \quad (2.11)$$

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:

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^n |H_{ij} - H_i|}{2}, \quad (2.12)$$

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:

$$H_j = \left(\sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{x_i}{X} \right)^2} - \sqrt{\frac{1}{239}} \right) \div \left(1 - \sqrt{\frac{1}{239}} \right), \quad (2.13)$$

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:

$$X = \sum_{i=1}^{239} X_i \quad (2.14)$$

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;

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

Показники динаміки торгівлі:

1) *темпи росту:*

– темпи росту експорту:

$$T_{p.e.} = \frac{E_{з.p.}}{E_{б.p.}} \cdot 100\%, \quad (2.15)$$

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:

$$T_{p.i.} = \frac{I_{з.p.}}{I_{б.p.}} \cdot 100\%, \quad (2.16)$$

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:

$$T_{p.зт.об} = \frac{ЗТО_{з.p.}}{ЗТО_{б.p.}} \cdot 100\%, \quad (2.17)$$

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:

$$T_{пр.e.} = \frac{T_{p.e.з.p.}}{T_{p.e.б.p.}} \cdot 100\%, \quad (2.18)$$

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

$T_{p.e.з.p.}$ – темпи росту експорту за звітний рік;

$T_{p.e.б.p.}$ – темпи росту експорту за базисний рік.

– темпи приросту імпорту:

$$T_{пр.i.} = \frac{T_{p.i.з.p.}}{T_{p.i.б.p.}} \cdot 100\%, \quad (2.19)$$

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

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

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

– темпи приросту зовнішньоторговельного обороту:

$$T_{пр.зто.} = \frac{T_{р.зто.з.р.}}{T_{р.зто.б.р.}} \cdot 100\%, \quad (2.20)$$

де $T_{пр.зто.}$ – темпи приросту зовнішньоторговельного обігу;

$T_{р.зто.з.р.}$ – темпи зовнішньоторговельного обігу за звітний рік;

$T_{р.зто.б.р.}$ – 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.

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.

Таблиця 2.1 показує, що платіжний баланс включає ряд статей. Найважливішим є торговельний баланс, який характеризує співвідношення експорту і імпорту товарів.

Таблиця 2.1 – Структура платіжного балансу

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

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 «-».

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

Тема 3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

3.1. Система державного регулювання ЗЕД в Україні.

3.2. Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

3.1. Система державного регулювання ЗЕД в Україні

Державне регулювання ЗЕД базується на загальних принципах регулювання економіки.

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 (рис. 3.1.).



Рис. 3.1. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України можуть створювати свої територіальні підрозділи (відділення), якщо це впливає з їхньої компетенції, що визначається законами України і положеннями про ці органи.

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 (тимчасово окупованої).*

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.

3.2. Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Україна має у своєму розпорядженні чималий арсенал регуляторів зовнішньоекономічної діяльності, серед яких основними є *організаційно-правові, адміністративні, економічні* (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

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.

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.

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;
- 4) спеціальний правовий режим.

Справедливий і недискримінаційний режим отримав широке застосування в останні роки завдяки двостороннім угодам про заохочення і захист інвестицій. Суть даної норми в тому, що вона не відсилає до чинного зводу законодавчих актів і не передбачає конкретних норм, яких має дотримуватися приймаюча держава. Посилання на цей стандарт означає тільки нагадування про допуск у конкретній ситуації несправедливості. В оперативному плані дана норма створює законний, попередньо узгоджений зв'язок між зацікавленими країнами: механізм розгляду конкретних питань.

Режим найбільшого сприяння є нормою недискримінації. Це, свого роду, норма прикордонного режиму, що однаково важлива як для торгівлі, так і для інвестицій при допуску товарів чи інвестицій у країну. Режим, що надається третій державі, автоматично поширюється і на державу, якій першочергово був наданий режим найбільшого сприяння.

По суті, норма найбільшого сприяння стала методом поширення недискримінаційного режиму на загальній основі, тільки ті держави, які виявили

готовність нести певні обов'язки, можуть отримувати право на відповідний режим з боку інших держав. Однією із таких умов є вимога прийняття *національного режиму*.

У сучасній міжнародній торговельній практиці зустрічаються комбінації інтегрування обох норм – режиму найбільшого сприяння і національного режиму, тобто країна використовує як національний режим, так і більш сприятливий.

Національний режим передбачає, що при розгляді конкретних питань іноземним суб'єктом господарської діяльності повинен надаватися режим не менш сприятливий, ніж суб'єктам господарювання даної держави.

Спеціальний правовий режим може запроваджуватися в спеціальних економічних зонах різного типу. Тобто тільки на даній території можуть застосовуватися окремі правові норми. Це здебільшого пільгові режими щодо окремих економічних ситуацій.

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.

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.

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-імпорتنих відносин (рис. 3.3.).

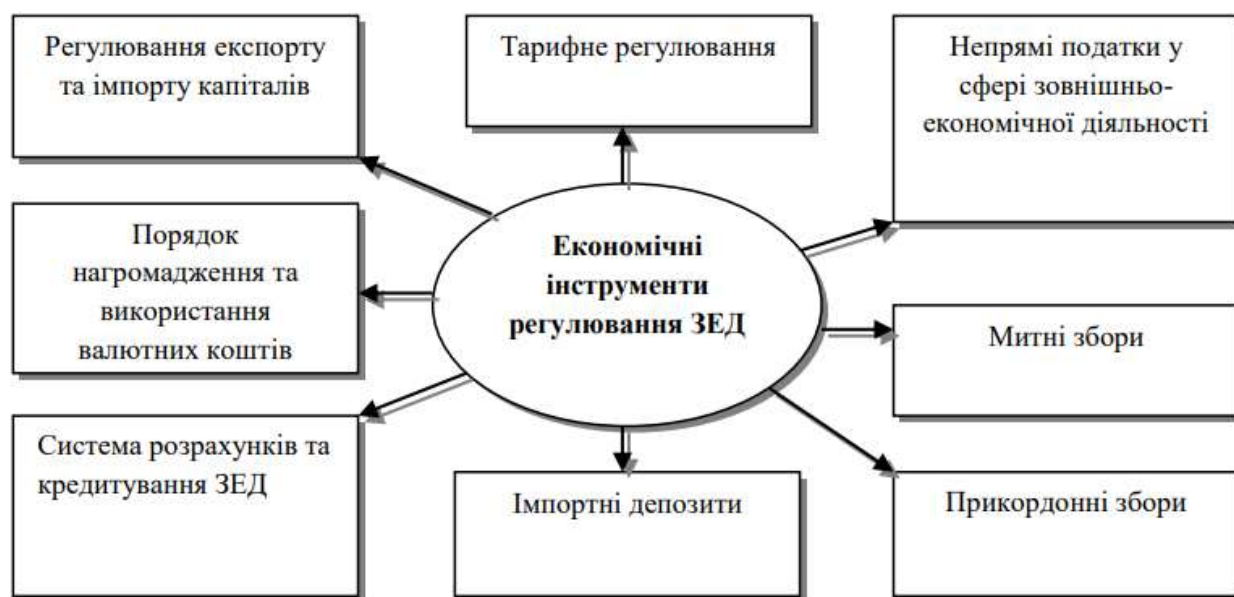


Рис. 3.3. Економічні заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

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

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.

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.

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. Таким чином, митні платежі є тією основою, за рахунок якої формуються митні доходи країни.

Тема 4. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

4.1. Митне регулювання як складова державного регулювання ЗЕД в Україні.

4.2. Митна вартість товару та методи її визначення.

4.3. Сфера застосування правил інтерпретації міжнародних торговельних термінів «Incoterms»

4.4. Характеристика системи митного контролю ЗЕД.

4.1. 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*.

Україна може укладати 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. У свою чергу, основу митних органів становить: Центральний апарат ДМСУ, регіональні митниці, митниці, митні пости.

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 (рис. 4.1.).

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.

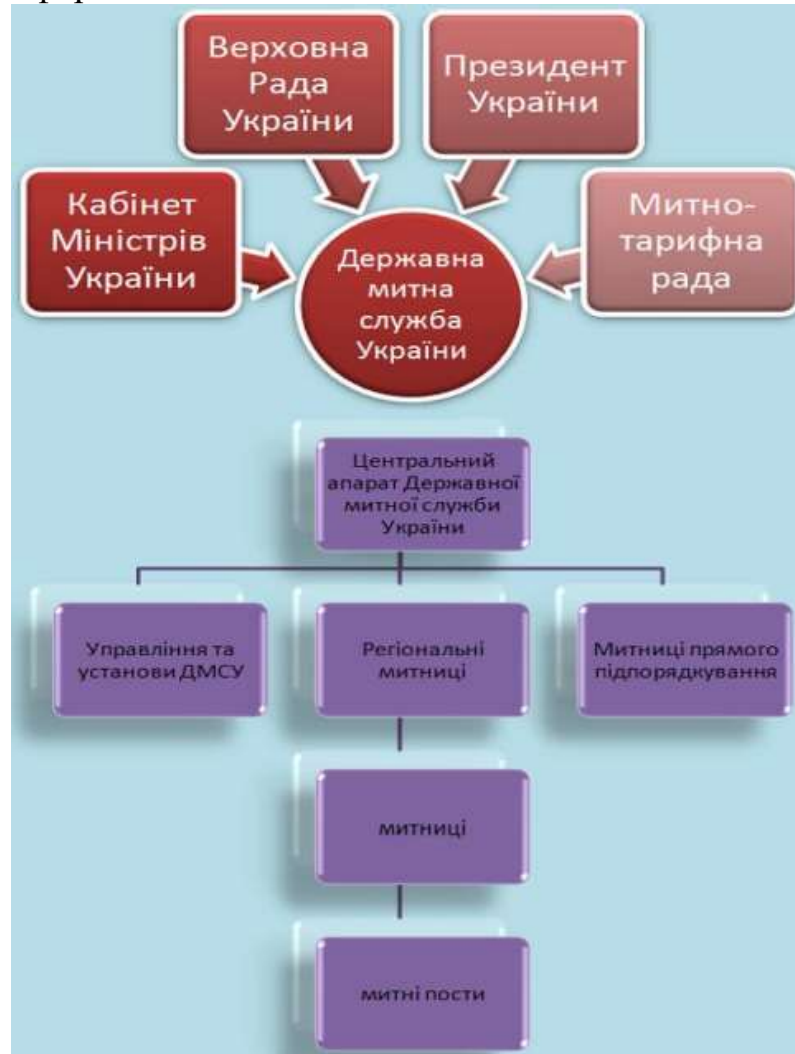


Рис. 4.1. Система управління митних органів України

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.

4.2. Митна вартість товару та методи її визначення

Митна вартість товарів є найважливішою категорією, яка використовується під час здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, з метою:

- обкладення товарів і транспортних засобів ввізним або вивізним митом;
- обкладення товарів іншими податками та зборами;
- ведення митної статистики та статистики зовнішньої торгівлі;
- застосування заходів нетарифного регулювання.

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. фінансова – 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.

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.

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.

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 (рис. 4.2.).

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. За наявності передумов для оцінки за ціною угоди з ввезеними товарами використання інших методів оцінки виключається, якщо основний метод не може бути використаний, застосовується послідовно кожний із перелічених методів.



Рис. 4.2. Система методів визначення митної вартості

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 не була 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.

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.

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 наблизений 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.

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: цінових 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.) Основу для розрахунку митної вартості за методом 6, представлено на рис. 4.3.



Рис. 4.3. Основа для розрахунку митної вартості, яка визначається за методом 6.

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.

4.3. Сфера застосування правил інтерпретації міжнародних торговельних термінів «Incoterms».

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 імпорتنе очищення товарів. Подальші зміни та доповнення відображались у редакціях Правил 1953р., 1967р., 1976р., 1980р., 1990р., 2000р., 2010 р., 2020 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 ризику 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 – 2020» – 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-2020» по кожній з базисних умов, перераховані в табл. 4.1. 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 – 2020» відбиває в собі торгову практику останнього десятиліття і містить ряд нововведень.

Структура «ІНКОТЕРМС»:

- 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 оплачено;

- група С – продавець організовує і оплачує перевезення без прийняття на себе пов'язаних із цим ризиків;

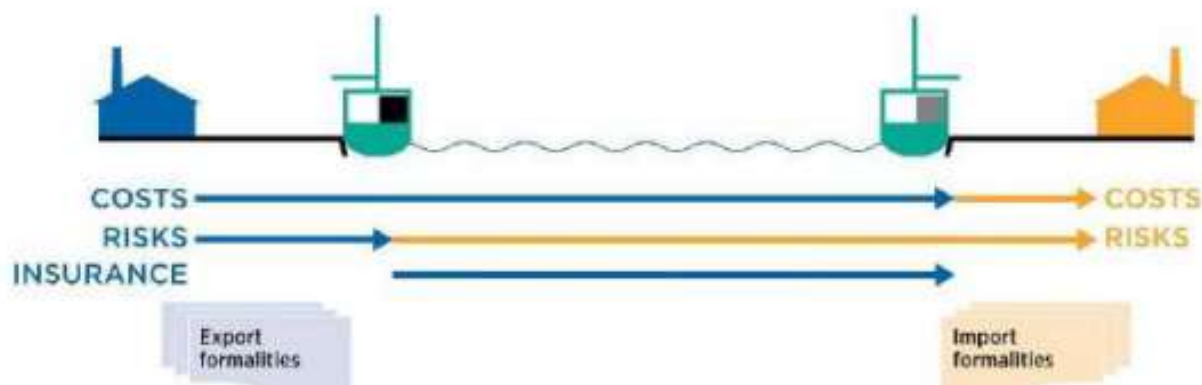
- група D – витрати і ризику продавця максимальні.

Таблиця 4.1.– Зобов'язання контрагентів

А. Зобов'язання продавця	В. Зобов'язання покупця
A1. Надання товару відповідно до умов контракту	B1. Сплата ціни
A2. Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей	B2. Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей
A3. Оформлення контракту пере-везення і страхування	B3. Оформлення контракту пере-везення і страхування
A4. Постачання (товару)	B4. Прийняття постачання (товару)
A5. Перехід ризиків	B5. Перехід ризиків
A6. Розподіл витрат	B6. Розподіл витрат
A7. Повідомлення покупцю	B7. Повідомлення продавцю
A8. Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення	B8. Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення
A9. Перевірка, упакування, маркі-рування	B9. Перевірка товарів
A10. Інші зобов'язання	B10. Інші зобов'язання

Основні зміни у правилах ІНКОТЕРМС-2020 до попереднього «ІНКОТЕРМС – 2010».

1. Нова графіка схем поставки – спрямована на ще кращу візуалізацію.



2. Реорганізація 10-ти статей «А» та «В»: обов'язки продавця та покупця.

3. Поява нових статей в обов'язках покупця та продавця.

4. Поставка і перехід ризиків, як головні точки в правилах Інкотермс – тепер стоять на початку обов'язків сторін.

5. Розподіл всіх витрат – тепер зібрано в одній статті A9\B9.

6. Термін FCA та бортові коносаменти.

7. Страхування – зміна страхового покриття CIF та CIP.

8. Термін DAT змінений на термін DPU - вносив непорозуміння у контрагентів щодо самого «терміналу» як місця поставки.

9. Тепер термін DPU як і термін DAP – це поставка будь-де, а не лише на «терміналі».

10. Організація перевезення власним транспортом продавця чи покупця, згідно з термінами FCA, DAP, DPU та DDP.

11. Включення вимог щодо безпеки до статей А4 «Перевезення» та А7 «Розподіл витрат».

12. «Рекомендації щодо застосування» замінені на «Пояснення для користувачів» – стали більш зрозумілими та структурованими.

4.4. 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 – 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 зображені на рис. 4.3.

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.

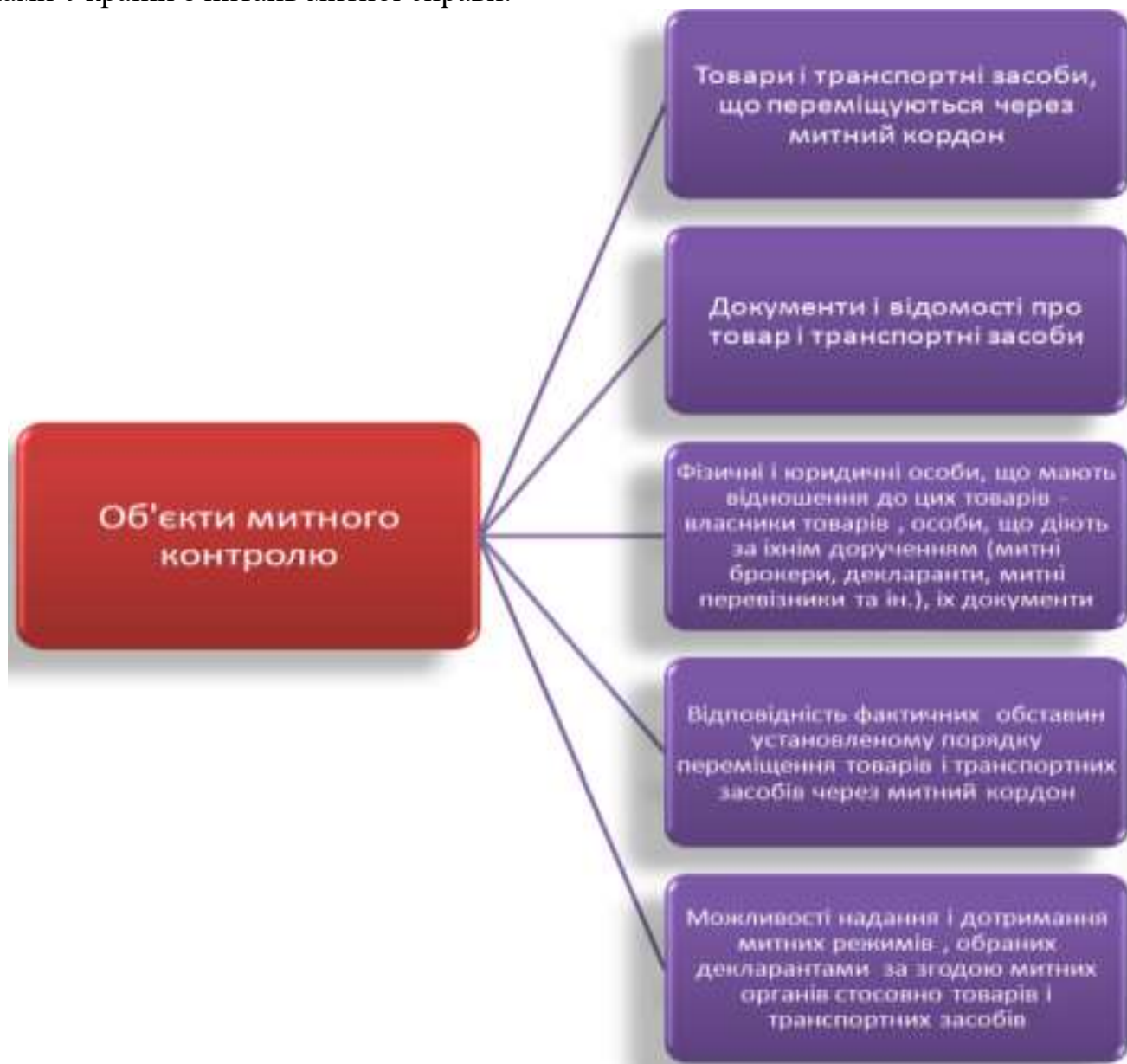


Рис. 4.3. Об'єкти митного контролю

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. 4.4.

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.



Рис. 4.4. Основні форми митного контролю

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.

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 проставлення відповідних відміток на митній декларації та товаросупровідних документах.

Декларування здійснюється шляхом заяви 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.

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.

Тема 5. Загальнодержавні податки у сфері зовнішньоекономічної діяльності

5.1. Система оподаткування ЗЕД в Україні та її основні принципи.

5.2. Порядок відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій, проблеми бюджетної заборгованості з ПДВ: шляхи вирішення

5.1. Система оподаткування ЗЕД в Україні та її основні принципи

Принципи оподаткування при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності викладені в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Оподаткування суб'єктів ЗЕД України здійснюється за такими *принципами*:

- Україна самостійно встановлює і скасовує податки і пільги для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;
- ставки податків встановлюються і скасовуються Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України;
- рівень оподаткування встановлюється виходячи з необхідності досягнення та підтримання самоокупності і самофінансування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та з метою бездефіцитності платіжного балансу України;
- стабільність кількості видів і розмір податків гарантуються державою на строк, не менш як 5 років;
- забороняється встановлювати інші податки крім тих, що затверджені Верховною Радою України;
- ставки податків є однаковими для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та визначаються за товарною ознакою: для одного і того ж товару діє єдина ставка податку;
- заохочення експорту готової продукції.

Основними законами, що регулюють оподаткування ЗЕД підприємств, є закони України «Про оподаткування прибутку підприємств» і «Про податок на додану вартість». Якщо міжнародним договором, ратифікованим Верховною Радою України, встановлено інші правила, ніж ті, що передбачені цими законами, то застосовуються норми міжнародного договору.

Одним із найважливіших джерел наповнення Державного бюджету є податки, що сплачуються при перетині товарів, робіт, послуг кордону, та які у економічній літературі отримали назву митних платежів. Вони є одним із найважливіших інструментів регулювання зовнішньої торгівлі, яка у свою чергу в великій мірі залежить від митної політики, що проводиться державою та спрямована на активізацію експортних операцій, стимулювання підприємницької діяльності. Усі ці питання ефективно вирішуються шляхом використання фіскальних інструментів (податків) та їх складових елементів – ставок, обсягами пільг та преференцій, механізмом розрахунку.

Головними функціями, що виконують податки у сфері зовнішньоекономічної діяльності є:

- фіскальна, оскільки податки є джерелом наповнення бюджету країни;
- стимулююча, оскільки їх раціональна система сприяє розвитку національного виробництва;
- регулятивна, оскільки завдяки розкиду ставок формують обсяг та структуру експорту, імпорту, споживання.

На етапі становлення економічних відносин, як правило домінує фіскальна функція митних податків та зборів, але у міру формування ринкової економіки митні платежі стають важливим фінансовим інструментом регулювання економічних відносин.

Види митних платежів, порядок їх нарахування і сплати, випадки надання митних і тарифних пільг та інше, пов'язане з цими питаннями, регламентується законодавчими актами, головні з яких: Митний кодекс України, Податковий кодекс України (ПКУ), Закон України «Про митний тариф України», Наказ ДМСУ «Про

затвердження Класифікатора видів податків, зборів (обов'язкових платежів) та інших бюджетних надходжень» тощо.

Основними платежами, що нараховуються митними органами є:

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

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, ПДВ, митними зборами – це види нетарифного регулювання.

Митні платежі встановлюються найвищими органами державної влади і тому за рівнем запровадження належать до загальнодержавних податків, тобто, правила їх стягнення та розміри ставок є єдиними на всій території країни незалежно від форм власності, організації господарської діяльності й територіального розташування (табл. 5.1.).

Таблиця 5.1 – Класифікаційні ознаки системи митних платежів

Класифікаційні ознаки	Елементи
Види податків	Мито; акцизний збір з імпортованих товарів; ПДВ на операції з ввезення імпортованих товарів
Спосіб стягнення	Непрямі
Суб'єкт податку	Юридичні особи, фізичні особи
Рівень влади	Загальнодержавні
Призначення	Загальні
Порядок зарахування до Держбюджету	Закріплені
Порядок введення	Обов'язкові
Джерело сплати податкових сум	Митна та фактурна вартість товару
Об'єкт оподаткування	Експортно-імпортові операції
Тривалість	Момент митного оформлення
Метод нарахування	Прогресивні, адвалерні, специфічні, спеціальні, тверді
Форма розрахунків	Безготівковий, готівковий, вексельна форма

При сплаті суми платежів перераховуються в національну валюту України за офіційними курсом Національного банку України, встановленого на день подання ВМД до митного оформлення (ПДВ та акцизу та день митного оформлення). Сплата платежів проводиться, шляхом їх перерахування за безготівковим розрахунком на рахунок митної установи, або внесення сум готівкою до каси митниці, або через каси «Аваль».

При безготівковому розрахунку сплатою вважається фактичне зарахування сум платежів на рахунок митниці.

Пільги зі сплати платежів надаються лише у визначених законодавством випадках. При наданні пільг нарахування платежів у графі 47 ВМД проводиться «умовно» із зазначенням ходу способу платежу "06". При цьому у графі 36 ВМД зазначається код преференції з мита акцизу чи ПДВ, а у графі 44 (розділ 7) реквізити законодавчих актів, на підставі яких надано пільги з кожного виду платежів

5.2. Порядок відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій, проблеми бюджетної заборгованості з ПДВ: шляхи вирішення

Попередня оплата (авансування) товарів, які згідно з договорами підлягають вивезенню (експортуванню) за межі митної території України, не є підставою для виникнення податкових зобов'язань. Таким чином, операції, пов'язані з експортом товарів, відображаються в Податковій декларації тільки в тому випадку, коли товари фактично вивезені з митної території України, що підтверджено ВМД, а суми авансів, отриманих за товари, що підлягають експорту, у декларації з ПДВ не відображаються. Тобто підприємство отримує право на відшкодування сум ПДВ з бюджету протягом наступного місяця, що настає після подання декларації, і тільки тоді, коли здійснений експорт товарів.

Що ж до експорту робіт (послуг), то дата виникнення податкових зобов'язань визначається по першій події: або по даті зарахування коштів від замовника робіт (послуг) на банківський рахунок платника податків, або по даті оформлення документа, що засвідчує факт виконання таких робіт (послуг).

При здійсненні операцій, що обкладаються ПДВ за нульовою ставкою відповідно, бюджетне відшкодування сум ПДВ здійснюється протягом місяця, що настає після подання декларації за звітний період, у якому були здійснені такі операції. Причому сума бюджетного відшкодування може бути повністю або частково зарахована в рахунок платежів по цьому податку або інших податках, зборах (обов'язкових платежах), які зараховуються до державного бюджету України. Платник податків може за рахунок суми бюджетного відшкодування оплатити лише податковий вексель, виданий ним під час розмитнення імпортованих товарів.

Якщо платник податків зареєстрований як квартальний платник ПДВ, то при здійсненні експортних операцій він також має право на щомісячне відшкодування ПДВ з бюджету за підсумками результатів діяльності першого або двох перших місяців кварталу.

Подана до органів податкової служби Податкова декларація підлягає попередній перевірці. У разі виявлення факту, що вона заповнена з порушенням установлених вимог, декларація повертається на доробку і при повторному здаванні після закінчення терміну подання звітності приймається як подана несвоєчасно із застосуванням адміністративних і фінансових санкцій.

Декларація, подана платником податків до органів податкової служби, підлягає перевірці з метою підтвердження суми, задекларованої до відшкодування. Така перевірка складається з декількох послідовних етапів і здійснюється податковим інспектором на підставі аналізу даних податкової декларації і додатків до неї без отримання від платника податків додаткових відомостей (за винятком окремих випадків) і без виходу на місце роботи (знаходження) платника податків. За результатами такої перевірки податковий інспектор може прийняти рішення про передачу податкової декларації до відділу документарних перевірок для проведення відповідної перевірки. Причому якщо у податковій декларації вказана сума до відшкодування перевищує 10 тис грн, то така декларація відразу передається до

відділу документарних перевірок, і відшкодування суми ПДВ з бюджету здійснюється тільки за умови проведення обов'язкової попередньої документарної перевірки платника податків і зустрічних документарних перевірок основних постачальників такого платника податків. При цьому у першу чергу перевірці підлягають суми, подані для відшкодування на розрахунковий рахунок платника, а потім суми, зараховуються в рахунок наступних платежів, а також суми податкового кредиту, що викликають підозру, незалежно від виду відшкодування.

Зустрічні перевірки проводяться щодо постачальників – юридичних осіб з місячним обсягом придбаних товарів (робіт, послуг) на загальну суму ПДВ у розмірі 3 тис грн і більше та у фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності на загальну суму ПДВ понад 500 грн, яка зарахована платником податків до податкового кредиту. У випадку, якщо платник податків щомісяця подає звітні декларації на відшкодування ПДВ і має постійних постачальників, зустрічні перевірки таких постачальників проводяться один раз на півріччя.

Податкові органи при проведенні документарних перевірок платників-експортерів і підприємств, які здійснюють міжнародні перевезення, перевіряють заявлені дані про фактично здійснені експортні поставки товарів за межі митних кордонів України, а також звіряють їх з даними Державної митної служби України про анульовані вантажні митні декларації.

При виявленні за результатами перевірок комерційних структур, зареєстрованих на підставних осіб за втраченими або викраденими паспортами, які не звітують перед державним податковим органом про здійснену господарську діяльність і переходять від державних податкових органів, державні податкові органи, на податковому обліку в яких перебувають підприємства, що безпосередньо мали відносини з такими комерційними структурами, подають у встановленому порядку до арбітражного суду позовні заяви про визнання недійсними угод між такими підприємствами і комерційними структурами. Рішення арбітражного суду про визнання недійсними угод (договорів) між суб'єктами підприємницької діяльності (якщо таке матиме місце) є підставою для визнання неправомірності віднесення до валових витрат сплачених сум і до податкового кредиту сум ПДВ у підприємств, які безпосередньо мали відносини з комерційними структурами.

У разі настання терміну подання висновку про суми відшкодування ПДВ органам Державного казначейства до закінчення документарної перевірки з урахуванням зустрічних перевірок основних постачальників, державні податкові органи повинні подати висновки про суми відшкодування ПДВ органам Державного казначейства у встановлений термін – не пізніше 5 робочих днів до закінчення терміну відшкодування ПДВ на підставі Податкової декларації, поданої до податкового органу, і акта документарної перевірки без урахування результатів зустрічних перевірок.

По новостворених підприємствах, у яких сплачений статутний фонд менший від суми, що підлягає відшкодуванню, подання висновків органам Державного казначейства до закінчення документарних перевірок з урахуванням зустрічних перевірок заборонене.

Якщо за результатами документарної перевірки буде встановлено завищення у податковій декларації суми ПДВ, що підлягає відшкодуванню з бюджету, і зазначені суми вже відшкодовані з бюджету, то завищена сума відшкодування ПДВ стягується у встановленому порядку, а платник податків визнається таким, що ухиляється від оподаткування, і до нього застосовуються санкції згідно із законодавством.

Якщо платник податків завищив суми бюджетного відшкодування, заявленого у податковій декларації, то орган державної податкової служби за результатами перевірки застосовує до нього фінансову санкцію у вигляді стягнення однократного розміру суми такого завищення, а у разі повторного порушення протягом року після порушення, виявленого попередньою перевіркою, – у двократному розмірі суми завищення бюджетного відшкодування

Тема 6. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

6.1. Система нетарифних методів регулювання ЗЕД в Україні.

6.2. Фінансові засоби нетарифного регулювання ЗЕД.

6.1. Система нетарифних методів регулювання ЗЕД в Україні.

У сучасній практиці державного регулювання зовнішньої торгівлі поряд з тарифними заходами досить широко застосовуються й інші, не пов'язані з митним оподаткуванням інструменти зовнішньоторговельної політики, які мають назву нетарифних.

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 імпоротної 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. Некономічні методи регулювання.

5.1. Торговельні договори.

5.2. Правові режими.

За рівнем юридичного забезпечення нетарифні методи поділяють на: формальні і 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. Класифікація нетарифних методів регулювання залежно від інструменту застосування наведена на рис. 6.1.

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 імпоротною 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).



Рис. 6.1. Класифікація нетарифних методів регулювання залежно від інструменту застосування

В Україні використовують такі види експортних (імпорتنних) ліцензій:

- ♣ *генеральна* – відкритий дозвіл на експортні (імпорتنні) 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 (імпорتنної) 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 імпорту в Україну протягом встановленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів;

♣ *спеціальна* (індивідуальна) – належним чином оформлене право на імпорту в Україну протягом встановленого 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

будької 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 будьякого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України.

Важливе значення серед нетарифних інструментів регулювання зовнішньоекономічною діяльністю займають валютні обмеження, які виступають або фактором отримання розвитку зовнішньої торгівлі, або фактором, що стимулює розвиток зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Валютні обмеження являють собою регламентацію операцій резидентів і нерезидентів з валютою і іншими валютними цінностями і являються часткою валютного контролю держави. Сферою застосування валютних обмежень можуть виступати зовнішня торгівля товарами і послугами, рух капіталів і кредитів, податкових і інших платежів.

6.2. 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.

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 – 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.

Найбільше впливають на розвиток міжнародної торгівлі *експортні субсидії*. Основне завдання експортних субсидій – розширення експортних ринків, збільшення

збуту та штучне підвищення конкурентоспроможності експортних товарів, яке вирішується шляхом використання коштів національного бюджету. Тобто, *субсидування* – це допомога експортним секторам шляхом перерозподілу коштів платників податку (населення та підприємства інших галузей) через держбюджет. Класифікацію субсидій наведено в табл. 6.1.

Основні мотиви (причини) використання експортних субсидій країнами-експортерами: - надання додаткових вигід продуцентам та експортерам за рахунок деяких витрат для економіки країни у цілому;

- 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.

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

Введення внутрішньої субсидії па 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 – це фінансовий метод зовнішньоторговельної політики, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками. Воно може здійснюватись 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).

Розмір субсидування через цільове кредитування розраховується як різниця між відсотковою ставкою за пільговим кредитом та поточною відсотковою ставкою. До спеціальних імпортних процедур, що застосовуються в Україні, належать (ст. 19 Закону України «Про Зовнішньоекономічну діяльність»):

- 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.

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»).

Таблиця 6.1 – 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 вилючень та пільг, повернення попередньо оплачених мит, пільгового страхування тощо. Ці субсидії можуть стосуватись як експортних так і імпорتنих 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
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 пере-будови структур-ного 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>З 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

Режим попередніх імпорتنих 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.

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

- відмінності у попиті на 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 на спорадичний, постійний та хижацький демпінг.

Спорадичний демпінг – це епізодичний продаж несподіваних надлишків товару на світовому ринку за нижчими цінами, ніж на внутрішньому ринку. Цей вид демпінгу використовують у випадку надвиробництва товарів у підприємства. Не маючи можливості реалізовувати 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 на світовому ринку за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку.

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

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.

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;
- 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.

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 імпортних товарів) або непрямими (податок на додану вартість, акцизний збір, збори за митне оформлення, портові збори).

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-імпортної 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.

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 свідоцтв про визнання відповідності.

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. Такі вимоги, як привило, відповідають національним особливостям виробництва і споживання товарів.

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 імпортні. Застосування такої політики збільшує урядові витрати, що лягають тягарем на платників податків. Використання політики державних закупівель деякою мірою дискримінує іноземних постачальників. Обсяги таких закупівель часто сягають 10-15% ВВП країни.

Тема 7. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

7.1. Механізм валютного регулювання і валютного контролю в Україні.

7.2. Порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті.

7.1. 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.

Особливістю механізму нормативно-правового регулювання валютних відносин є їх особлива природа, яка визначається розробленою державою моделлю функціонування національного валютного ринку України, формами участі резидентів в іноземних та міжнародних валютних ринках. Валютні відносини в цілому регулюються за допомогою трьох засобів правового регулювання: припису, дозволу і заборони.

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 у

дорученні Національному банку керувати валютними операціями, їх ліцензуванні, можливості блокування валютних рахунків, вимозі 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.

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.

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 валютнокредитних, методів впливу на поведінку економічних агентів ринку.

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.

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.

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

7.2. 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» 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;

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

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

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

ж) 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;

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

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

і) платежі у зв'язку з прийняттям спадщини;

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

й) з оплати праці, стипендій, пенсій, аліментів, державної допомоги, матеріальної допомоги, допомоги родичів, благодійної та гуманітарної допомоги, виплат і компенсацій, включаючи 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;

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

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

РОЗДІЛ 2. ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Тема 8. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки

8.1. Мотивація та етапи виходу підприємства на зовнішні ринки.

8.2. Характеристика форм виходу підприємств на зовнішні ринки.

8.1. 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.

8.2. 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.

Форми виходу на зовнішні ринки зображено на рис 8.1.

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 структурі;
- 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.



Рис.8.1. Форми виходу на зовнішні ринки

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.

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 знака 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. Переваги торгівлі ліцензіями представлено у таблиці 8.1.

В останні роки найбільш розповсюдженою формою господарчої інтеграції крупного та малого виробництва, особливо в сфері послуг та торгівлі, стала система договірних відносин типу франчайзинг.

Таблиця 8.1 – Переваги торгівлі ліцензіями

Для ліцензіара	Для ліцензіата
- в короткі строки окупити витрати на науково-дослідницькі роботи, використані на розробку винаходу; - одержати додатковий прибуток за рахунок швидкого освоєння винаходу і випуску на його основі нової продукції; - використати місцеву, більш дешеву робочу силу; - забезпечити близькість до джерел сировини; - перебороти валютні та митні обмеження	- можливість економії на науково-дослідних роботах; - одночасно доступ до передових науково-технічних досягнень; - купівля ліцензій доповнює і розширює власні дослідження; - можливість здійснення процесу диверсифікації; - купівля ліцензії дозволяє виграти час, що особливо важливо в зв'язку із скороченням періоду морального старіння товару і приєднання до найновіших технологічних досягнень

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 заздалегідь 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 на 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 на 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 на 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.

Особливе місце серед способів виходу підприємства на зовнішній ринок належить *прямому інвестуванню чи трансферту капіталу*. Основні риси цього способу:

- максимальні інвестиційні витрати та поточні грошові зобов'язання;
- максимальна відповідальність за результати діяльності;
- максимальний контроль за діяльністю;
- складна процедура виходу з ринку.

Інвестування може виконуватися 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 ринок 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 на 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 ринок якої воно виходить. Це дає можливість краще пристосовувати свої товари до місцевого маркетингового середовища.

Тема 9. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку

9.1. Сутність та критерії ефективності міжнародної посередницької діяльності.

9.2. Договори із зовнішньоторговими посередниками.

9.3. Показники і методи оцінювання ефективності посередницької діяльності в експортно-імпорتنих операціях.

9.1. Сутність та критерії ефективності міжнародної посередницької діяльності

Міжнародна посередницька діяльність здійснюється за допомогою міжнародних торгово-посередницьких операцій.

Під *торгово-посередницькими операціями* маються на увазі операції, пов'язані з купівлею і продажем товарів, що виконуються за дорученням виробника-експортера незалежним від нього торговим посередником на основі укладення угоди або доручення.

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.

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, угод 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.

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.

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 імпортною 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 імпортні 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.

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 вибрати 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 оснащення матеріальнотехнічної 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.

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.

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 договірній 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.

9.2. Договори із зовнішньоторговими посередниками

В міжнародній практиці використовуються *декілька видів договорів* про посередництво, зокрема:

- договір про надання права на продаж;
- договір комісії;
- договір консигнації;
- агентський договір.

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.

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.

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 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, нижче 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.

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.

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.

9.3. Показники і методи оцінювання ефективності посередницької діяльності в експортно-імпорتنих операціях

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 (рис. 9.1): 1) аналіз відносних показників фінансової стійкості; 2) аналіз абсолютних показників фінансової стійкості.

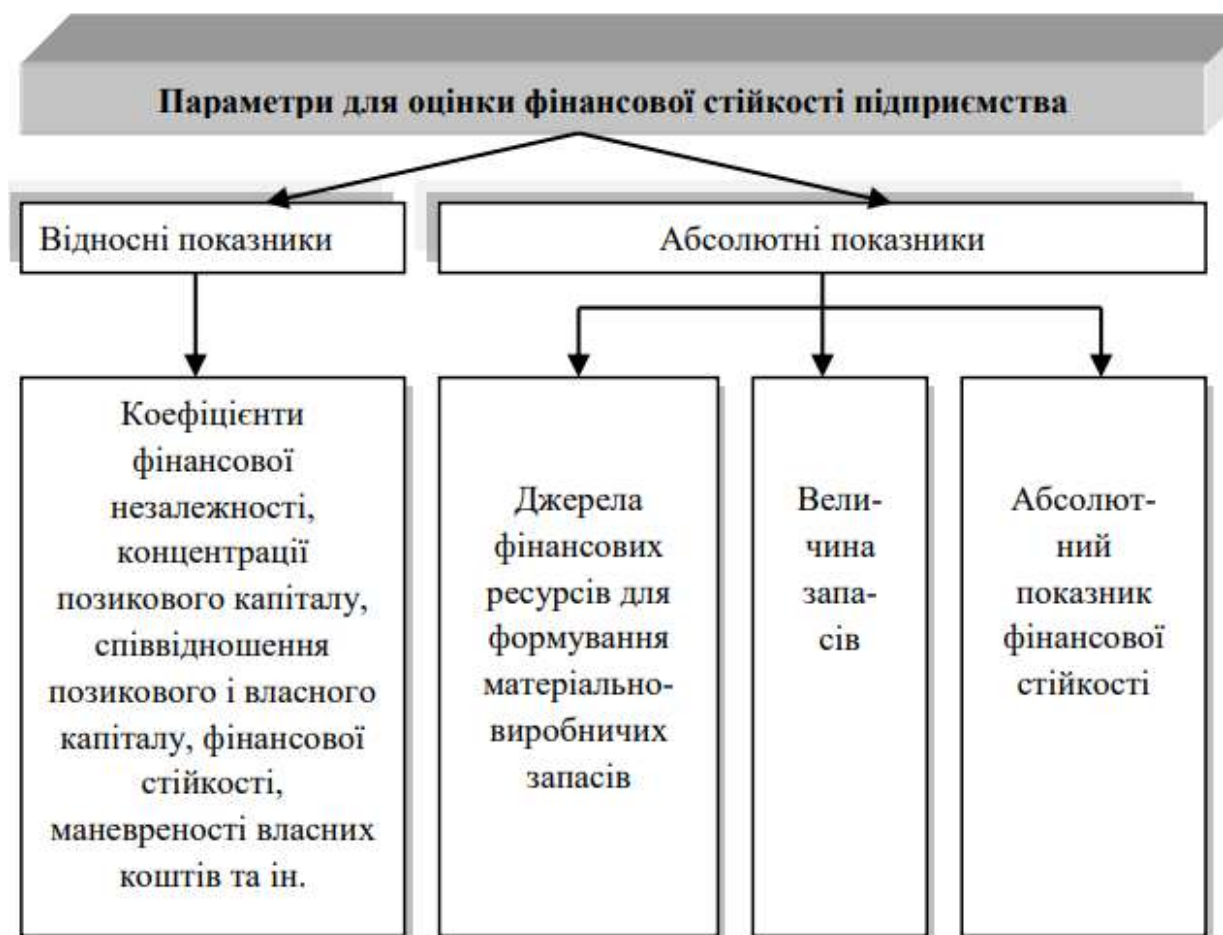


Рис. 9.1. Показники, що характеризують фінансову стійкість підприємств

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. Параметри для оцінки фінансової стійкості підприємства Відносні показники Абсолютні показники Коефіцієнти фінансової незалежності, концентрації позичкового капіталу, співвідношення позичкового і власного капіталу, фінансової стійкості, маневреності власних коштів та ін. Джерела фінансових ресурсів для формування матеріально-виробничих запасів Величина запасів Абсолютний показник 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.

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 відвантажену продукцію, виконані роботи, надані послуги та іншої дебіторської заборгованості підприємства.

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.

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.

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 дробу 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.

Для визначення ефективності міжнародних посередницьких операцій підприємства проводиться розрахунок *показників ділової активності*.

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* (ресурсовіддачі). 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.

Безпосереднє визначення ефективності міжнародної посередницької діяльності полягає в розрахунку показників економічної ефективності експорту та імпорту.

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.

Виходячи з мети і завдань, міжнародна посередницька діяльність підприємства оцінюється за допомогою певних методів (рис. 9.2). *Методи оцінювання* – це сукупність конкретних способів та прийомів для дослідження системи показників.

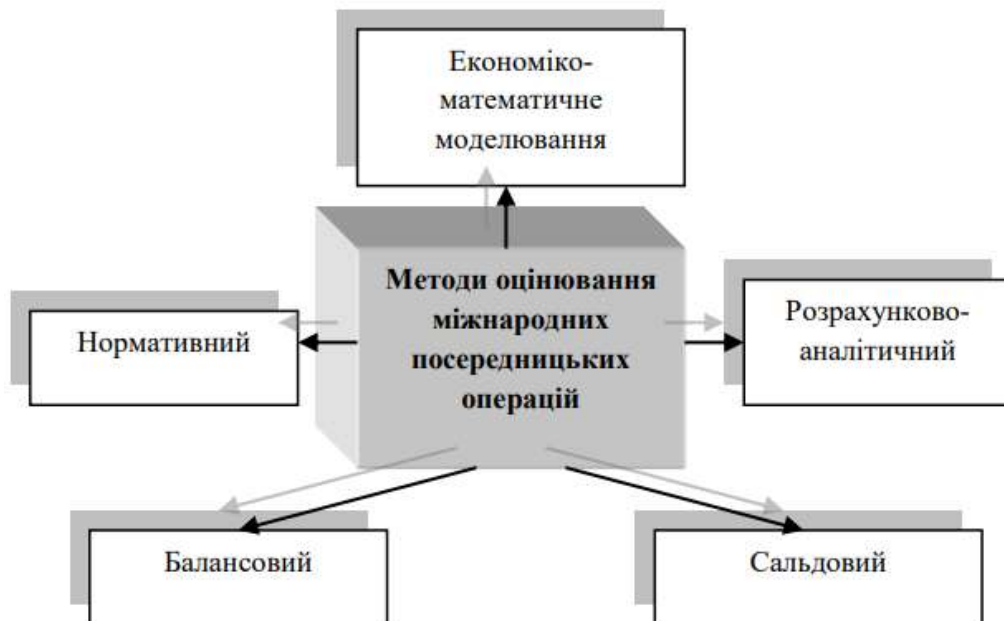


Рис. 9.2. Методи оцінювання міжнародних посередницьких операцій

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.

Тема 10. Компенсаційна торгівля у сфері зовнішньоекономічної діяльності

10.1. Причини стимулювання розвитку та сутність компенсаційної торгівлі.

10.2. Види міжнародних компенсаційних операцій.

10.1. Причини стимулювання розвитку 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.

Оснoву компенсаційних операцій складають операції зустрічної торгівлі і експортноімпортні 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.

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.

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, надання 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.

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 різноманітними 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.

Класифікація операцій зустрічної торгівлі наведена на рис. 10.1.

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%.

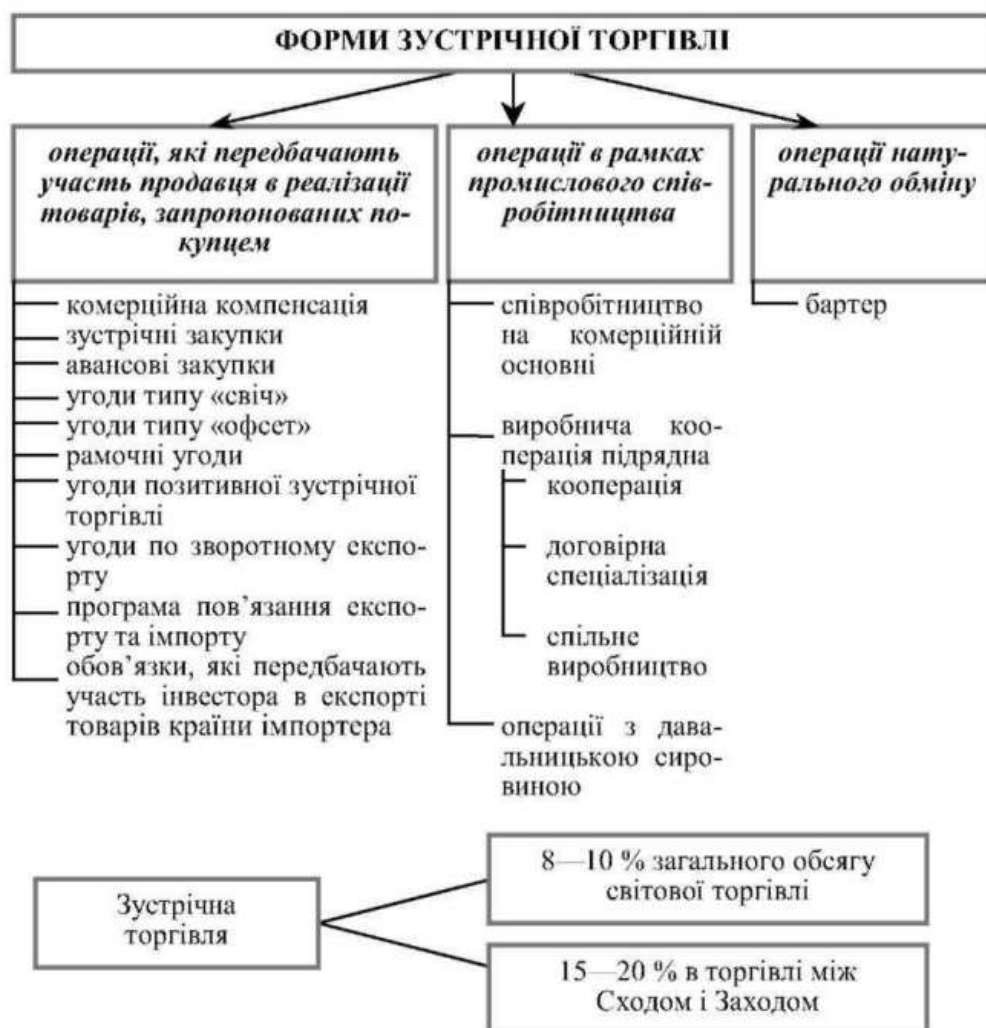


Рис. 10.1. Форми зустрічної торгівлі

Тема 11. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів

11.1. Зовнішньоекономічний контракт: поняття особливості та правове регулювання.

11.2. Структура зовнішньоекономічних контрактів.

11.1. 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 оформлену угоду 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 випливає з доручення, статутних документів. Дії, які здійснюються від імені іноземного суб'єкта ЗЕД уповноваженим суб'єктом ЗЕД України, вважаються діями цього іноземного суб'єкта.

Для підписання зовнішньоекономічного договору суб'єктам ЗЕД не потрібен дозвіл будь-якого органу державної влади. Вони мають право укласти різні види договорів, крім тих, які заборонені законодавством України.

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);
- ✓ довірцем – 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.

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;
- з оплатою в грошовій формі;
- з оплатою в товарній або змішаній формі;
- на управління;
- «під ключ»;
- колективні.

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 формулюються 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.

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.

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* зовнішньоекономічних 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.

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. Заклучні положення.

Укладання МДКП згідно з положеннями Віденської конвенції полягає у:

- 1) Встановленні форми договору – усна або письмова (в Україні – 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.

У зв'язку з прийняттям нових Кодексів в Україні змінюється ієрархія законів, які регулюють питання форми, порядку укладення та виконання зовнішньоторговельних договорів (контрактів) (рис. 10.1.).

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.

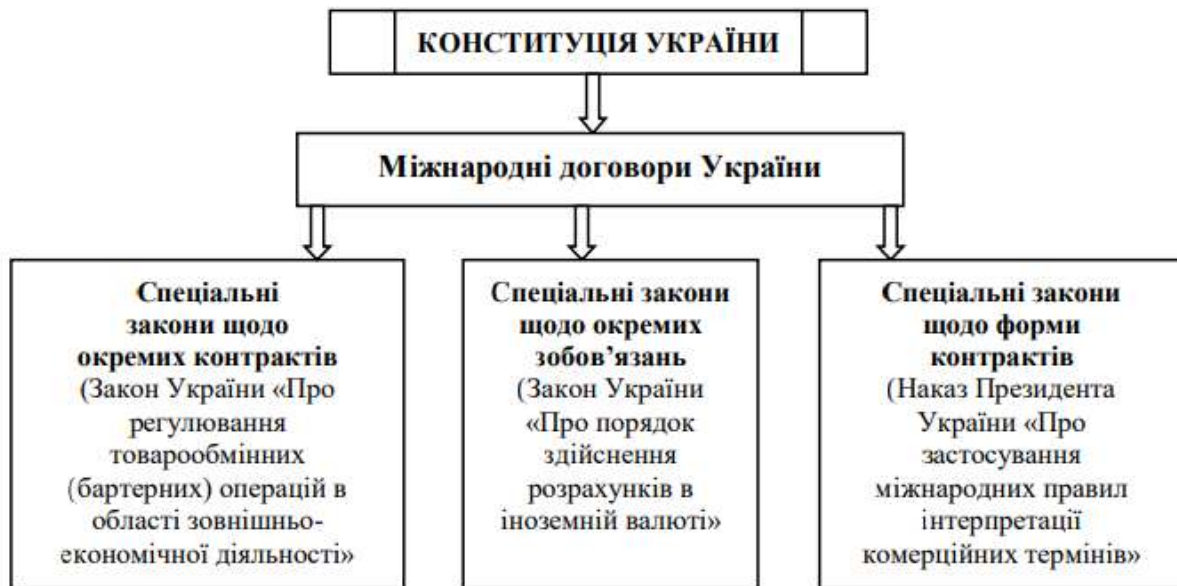


Рис. 10.1. Ієрархія контрактного законодавства України

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.

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.

Третій етап. Забезпечення доставки і розрахунків:

- 1) визначення контрактної ціни;
- 2) визначення базисних умов поставки;
- 3) узгодження умов розрахунку і методи платежу покупцем.

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.

Зовнішньоторговельний договір купівлі-продажу – це угода українських підприємців 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).

З погляду *універсальності* умови (статті, параграфи) контракту можна поділити на *універсальні* й *індивідуальні*.

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 в межах бартерних (товарообмінних) операцій чи операцій із зустрічної торгівлі;
- переліки товарів, зовнішньоекономічні договори за якими потребують реєстрації, визначаються Міністерством економічного розвитку та торгівлі України.

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.

11.2. 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 преамбули, у якій дається повне юридичне найменування сторін, що приймають участь у його укладанні.

Вступна частина контракту передуює 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. Передуює 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).

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.

№2. Кількість товару

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.

№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.

№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.

№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 прийнятті 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 договірна ціна вказується в договорі й у специфікації.

№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.

№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.

№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.

№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 характеристик і технічним умовам, зазначеним у договорі.

№11. Рекламация

Рекламация – 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.

Рекламації 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.

Рекламації надсилаються у письмовій формі з додатком усіх необхідних документів, що обґрунтовують претензії (акти експертизи, рекламацийні акти, що складені за участю незацікавлених осіб, коносаменти, пакувальні листи і т.п.).

№12. Гарантії якості

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 нарахування 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.

№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.

№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.

№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 частина*

У заключній частині контракту вказують: юридичні адреси сторін; найменування осіб, які підписали контракт, коли входить у силу, після чого ставляться підписи та печатки сторін.

Контракт складається в *двох екземплярах*, обидва екземпляри мають однакову силу. За випадку, коли сторони не з’ясували питання щодо мови контракту, то згідно зі звичаєм, що склався у практиці міжнародної торгівлі, мовою листування вважається та мова, якою зроблено пропозицію укласти угоду.

Як правило, зовнішньоторговельний контракт купівлі-продажу складається *двома мовами*: мовою продавця та мовою покупця. Причому в контракті обумовлюють, що обидва тексти мають однакову юридичну силу, але оскільки точний переклад юридичних та інших термінів з однієї мови на іншу в принципі неможливий і між відповідними текстами контракту, які написані різними мовами, може виникнути невідповідність, то в тексті контракту необхідно зробити посилання, якій мові надається перевага за випадку незбіжності або розходжень.

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.

Тема 12. Ціноутворення в зовнішньоекономічній діяльності підприємства

12.1. Ціни і цінова політика підприємства на світовому ринку.

12.2. Особливості ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

12.1. Ціни і цінова політика підприємства на світовому ринку

Ціни і цінова політика – найважливіші елементи зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Саме від рівня цін на товари залежать комерційні результати діяльності підприємства, а обрана ним цінова політика справляє тривалий і вирішальний вплив на ефективність його роботи на світовому ринку. Ціна є вирішальним чинником в експортній діяльності підприємства, оскільки вона визначає її економічну доцільність.

Ціноутворення на світових товарних ринках відрізняється від національного ціноутворення: ціни на експорт та імпорт встановлюються звичайно в ході переговорів, причому за їх основу беруться світові ціни.

Світові ціни – це ціни найбільш впливових ринкових агентів, великих експортноімпортних 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. 12.1.

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. 12.1. – 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. 12.2.).

За напрямими 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	
				Аукціонів	
		З наступною фіксацією		Статистичні	
				Фактичних угод	
				Пропозиції великих фірм	
				Розрахункові	

Рис. 12.2. – 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 врахування 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;
- 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 розрахується 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:

$$P_1 = P_0 \left(A \left(\frac{a_1}{a_0} \right) + B \left(\frac{e_1}{e_0} \right) + C \right) \quad (12.1)$$

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;

e_0 – базові ставки (індекс) заробітної плати;

e_1 – зміна тарифів зарплати за період виконання замовлення.

- з наступною фіксацією – ціна, за якою в контракті обговорюються умови фіксації та принципи визначення її рівня.

6) *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.

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.

12.2. 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 тижнів). У контракті в такому разі робиться застереження: «ціна тверда, зміні 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 встановлюються 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.

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.

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.

Валюта ціпи – це валюта, у якій зафіксована ціна товару у контракті. Зважаючи на низьку конвертованість багатьох національних валют (в тому рахунку і української) ціпи у міжнародних контрактах, як правило, встановлюються у вільно конвертованій валюті (ВКВ).

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 рийку, ефективна реалізація нового товару тощо);
- ситуаційні, що ґрунтуються на цілях збереження чи створення для підприємства більш прийнятних умов діяльності.

Тема 13. Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності

13.1. Сутність, способи та форми міжнародних розрахунків.

13.2. Засоби платежу при виконанні валютно-фінансових операцій у ЗЕД.

13.3. Банківське кредитування зовнішньоекономічної діяльності.

13.1. 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 імпортеріві 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 експортера (банк ремітент).

Інкасо може бути чистим і документальним.

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.

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.

Інкасова форма розрахунків здійснюється по такій схемі (рис. 13.1.).

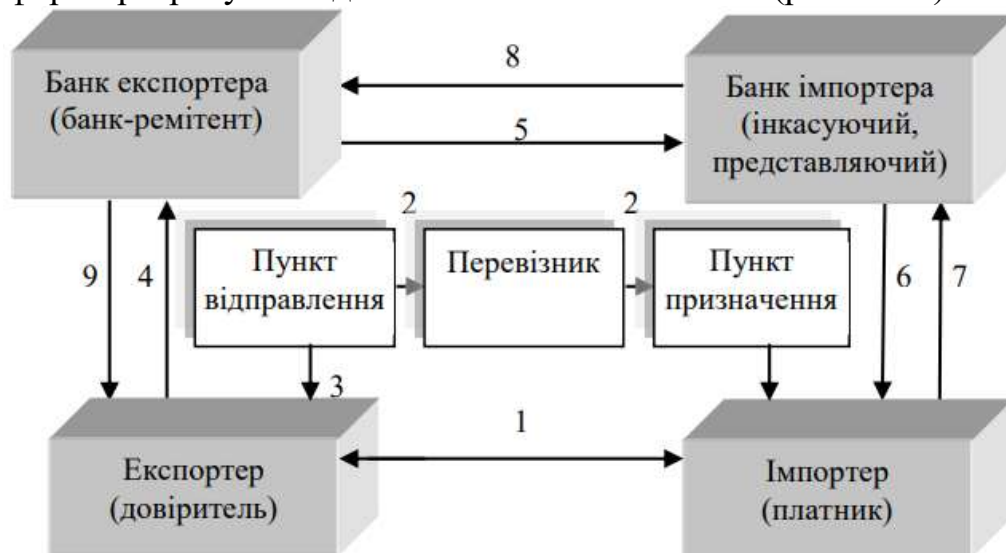


Рис. 13.1. Схема інкасової форми платежу

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, перевірявши 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. Банк експортера (банк-ремітент) Пункт відправлення Перевізник Пункт 4 призначення Банк імпортера (інкасує, представляючий) 9 6 7 Імпортер (платник) Експортер (довіритель) прийняти товар. Нейтралізувати ці недоліки можна, застосовуючи телеграфне «інкасо», вимагаючи банківської гарантії платежу.

Акредитивна форма розрахунків. В міжнародній торговій 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). Документарний акредитив здійснюється за такою схемою (рис. 13.2.).

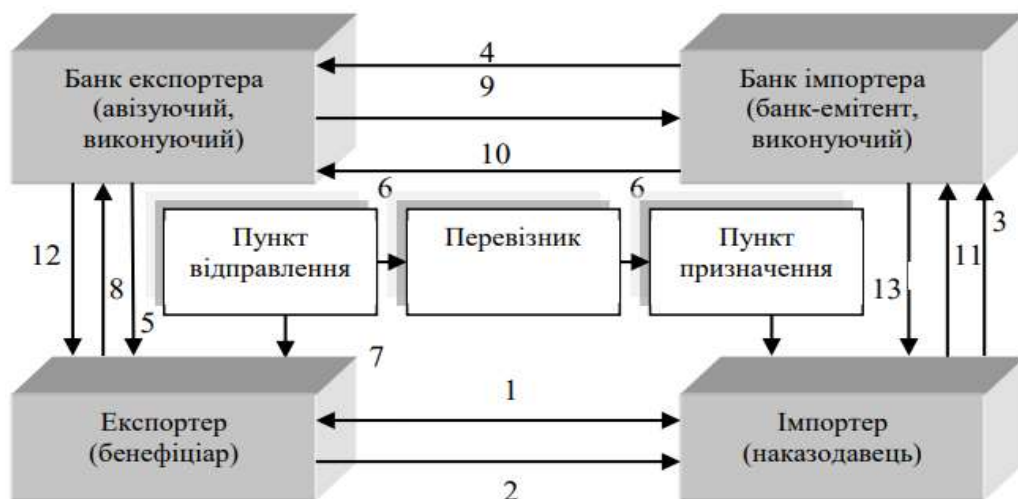


Рис. 13.2. Схема акредитивної форми платежу

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;
 - 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 постачаннях.

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.

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.

Акредитиви в основному використовуються для розрахунків із зарубіжними партнерами і рідко – на внутрішньому українському ринку.

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. 13.3) 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).



Рис. 13.3. Схема здійснення банківського переказу

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. 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 *по 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.

На жаль, в українській практиці, як і в інших постсоціалістичних країнах, 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.

13.2. Засоби платежу при виконанні валютно-фінансових операцій у ЗЕД

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 (векселедавця, 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 векселедавця (а для тратти – особи, що виставила вексель).
- У міжнародній практиці застосовуються такі *види векселів*:

I. *За формою*: прості та переказні.

Простий вексель – це документ, що виписаний у формі зобов’язання боржника про платіж певної суми кредиторів в зазначений строк. Головні риси: два учасники (векселедавець (боржник), який виписує і підписує вексель, та векселевласник (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 зазначає 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 векселевласника. Схема обертання векселів наведена на рис. 13.4.

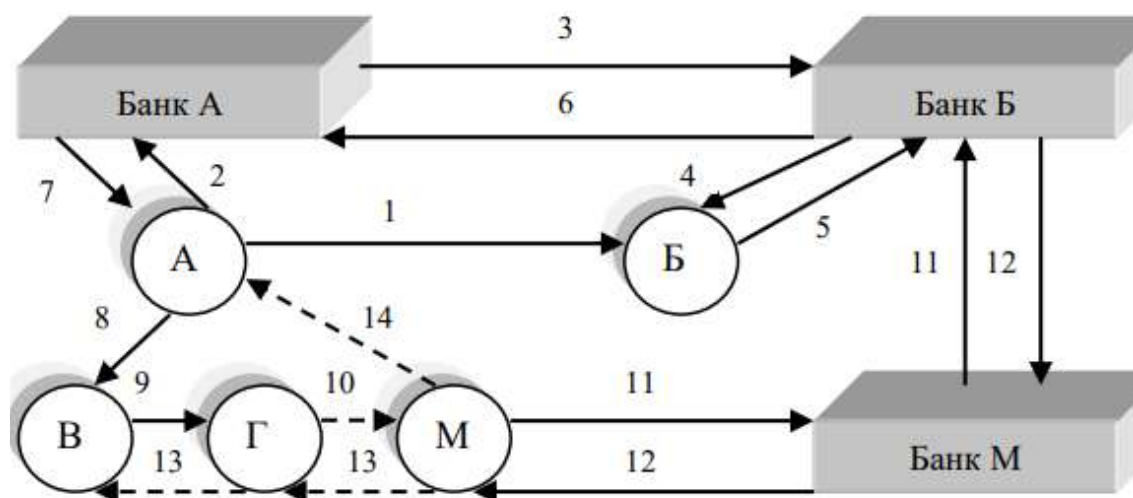


Рис. 13.4. Схема обертання векселів

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 – банку А.

3. Банк А направляє документи банку па пупця – банку Б.

4. Банк Б видає комерційні документи покупцю проти виписки векселя.

5. Покупець виписує простий вексель.

6. Виписаний вексель авалується 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 зараховується 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 векселедавцем 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.

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 тратти – три суб'єкти (кредитор, боржник, одержувач), але немає посередника.

Обертання чеків наведено на рис. 13.5.

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).

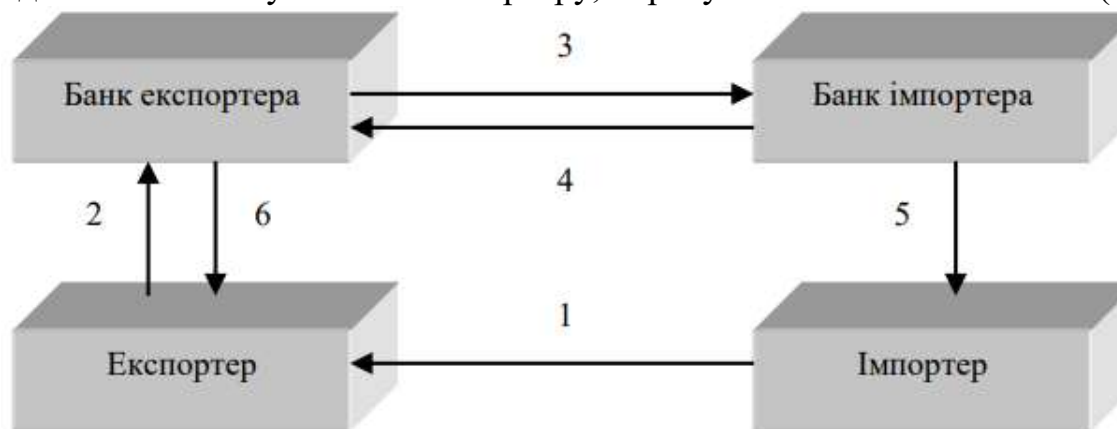


Рис. 13.5. Схема обертання чеків

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.

13.3. 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 заздалегідь 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 оборення 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 авалю 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 технічнoекономічні 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 країнизамовника 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 експортерів вартість товару. Потрібні для цього кошти банк експортера отримує через переоблік трати на світовому грошовому ринку. Коли настане термін оплати, останній тримач 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 (роloverна) 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 інвалюті. 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.

Тема 14. Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності

14.1. Роль транспорту та критерії вибору виду транспорту для міжнародних перевезень.

14.2. Організація міжнародних перевезень основними видами транспорту та порядок оформлення міжнародної транспортної документації.

14.3. Міжнародні транспортні коридори.

14.1. Роль транспорту та критерії вибору виду транспорту для міжнародних перевезень

Зовнішньоекономічна діяльність нерозривно пов'язана з транспортним забезпеченням, яке є однією з важливих складових процесу організації доставки товарів від місця їх виробництва до місця споживання.

За обсягом і структурою транспортних перевезень визначають рівень розвитку та особливості структури господарства країни чи регіону, а за конфігурацією транспортної мережі – особливості та закономірності розміщення господарської діяльності.

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 реалізовуватися 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.

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.

Статистика платіжного балансу враховує міжнародний транспорт за категоріями, представленими в табл. 14.1.

Зміст транспортних операцій визначається характером міжнародних перевезень (табл. 14.2).

Таблиця 14.1 – Класифікація міжнародних транспортних послуг

Операція	Включає	Виключає
Пасажирські перевезення (passenger services)	Послуги, пов'язані з перевезенням нерезидентів (експорт/кредит) перевізниками-резидентами і резидентів перевізниками-нерезидентами (імпорт/дебіт)	Перевезення нерезидентів транспортними компаніями-резидентами всередині своєї країни (включаються до поїздок)
Вантажні перевезення (freight services)	Усі послуги з доставки експортного (кредит) або імпортного (дебіт) товару, після того як товар був завантажений на борт перевізника до доставки його в пункт призначення. Послуги з завантаження / розвантаження, якщо вони надаються перевізником	Завантаження / розвантаження, якщо вони здійснюються не перевізником (включаються до торговельного балансу)
Оренда перевізника з екіпажем (charters of carriers with crew)	Послуги з надання в оренду резидентом нерезиденту (експорт/кредит) і нерезидентом резиденту (імпорт / дебіт) суден, літаків, автомобілів з екіпажами на обмежений проміжок часу для перевезення товарів або пасажирів	Оренду перевізника без екіпажу (включається до інших бізнес-послуг); фінансовий лізинг
Послуги із забезпечення та допоміжні послуги (supporting and auxiliary services)	Послуги, які надаються в портах: оброблення вантажів (завантаження / розвантаження контейнерів), зберігання, пакування / розпакування, навігація, локація, буксировка, техобслуговування та миття транспортного устаткування; комісійні і агентські платежі	Товари, які придбані в порту перевізником-нерезидентом, ремонт транспортного устаткування (включаються до торговельного балансу); ремонт залізниць, причалів і аеропортів (включається в послуги з будівництва)

У часовому розрізі виділяють *три групи транспортних операцій*:

1) що передують зовнішньоторговій угоді (планування зовнішньоторгових перевезень, аналіз кон'юнктури ринку транспортних послуг, тарифів та умов перевезення товарів, визначення транспортного фактора в ціні товару, транспортні й базисні умови поставки в контракті купівлі-продажу);

2) що з'являються в процесі її реалізації (підготовка 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.);

3) операції після завершення угоди (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). 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.

Таблиця 14.2 – 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 проходження кордону	Перевантажувальні і безперевантажувальні
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

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.

14.2. 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 пропускну здатність морських шляхів;
- застосування морського транспорту обмежено географічним положенням продавця і покупця.

У міжнародному судноплаванні склалися *дві форми організації перевезень*: лінійне (регулярне) і трампове (нерегулярне).

Міжнародне *лінійне судноплавство* організується морськими перевізниками на стійких географічних напрямках міжнародної торгівлі. Особливостями лінійного судноплавства 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 судновласників, що монополізували перевезення вантажів на конкретних напрямках.

На відміну від лінійного у *трамповому судноплаванні* 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 мореплавства 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 фрахівник 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 судноплаванні, 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.

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 пасажирів, 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.

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.

Нерегулярні авіап перевезення виконуються на основі дозволів на разові польоти 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 транспортноекспедиційні 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 (вантажоодержувачеві), 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.

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 довірений 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).

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.

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.

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 штампом 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 виписується вантажовідправником і підтверджує наявність договору між вантажовідправником і перевізником. Авіанакладна виписується в трьох примірниках і вручається перевізникові разом з товаром. Перший примірник має помітку для «перевізника» та підписується вантажовідправником. Другий примірник – для «одержувача», він підписується вантажовідправником та перевізником. Третій примірник підписується 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.

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-імпорти ліцензії

14.3. 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.

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 замовлень 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 напрямках:

- ◆ Центральна Європа – країни СНД;
- ◆ Південна Європа, Близький Схід, Африка – країни СНД;
- ◆ Скандинавія, Балтика – Близький Схід, Закавказзя, Центральна Азія;
- ◆ Північна Європа – Середня Азія, Китай, Далекий 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 – Александрополіс (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 (TRASECA) був створений як компонент міждержавної програми Tacis. 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.

Однією з важливих ланок коридору є чорноморська траса, що з'єднує Україну і Грузію. З 1999р. тут діє залізнична поромна переправа Іллічівськ – Поті (Батумі), створена за ініціативою та при активній участі України. Це надало можливість після підписання тристоронньої угоди між Грузією, Україною і Болгарією відкрити регулярне залізничне поромне сполучення на лінії Поті – Іллічівськ – Варна.

Сухопутним аналогом коридору Європа – Кавказ – Азія є міжнародний транспортний коридор Європа – Азія (Німеччина, Італія, Австрія, Чехія, Словаччина, Угорщина, Польща, Україна, Казахстан, країни Середньої Азії та Китай). Коридор утворено в рамках розвитку економічних зв'язків між країнами Європи і Азії як автомобільний та залізничний. На Конференції Міжурядової Комісії TRASECA в грудні 2001 р. було прийнято рішення щодо продовження коридору TRASECA сухопутною територією України від Іллічівська до пункту прикордонного переходу Ягодин маршрутом МТК Гданськ – Одеса.

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.

Тема 15. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності та їх страхування

15.1. Сутність та види ризиків у ЗЕД.

15.2. Особливості страхування зовнішньоекономічної діяльності.

15.3. Специфіка страхування вантажів при експортно-імпортних операціях.

15.1. Сутність та види ризиків у ЗЕД

Комерційна, підприємницька діяльність на зовнішньому ринку неминуче пов'язана з ризиками, що загрожують різним майновим інтересам учасників зовнішньоекономічної діяльності.

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.

Структура ризиків у зовнішньоекономічній діяльності доволі змістовна і нараховує сотні різновидів, які можна класифікувати за певними ознаками (рис. 15.1).

Якщо підприємство задовольняє потенційний партнер, то перед ним стоїть питання укладення зовнішньоекономічної угоди з мінімізацією можливих ризиків, використовуючи всі можливі застереження (табл. 15.1).

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.

Усі транспортні ризики можна поділити за «Інкотермс-2020» 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:

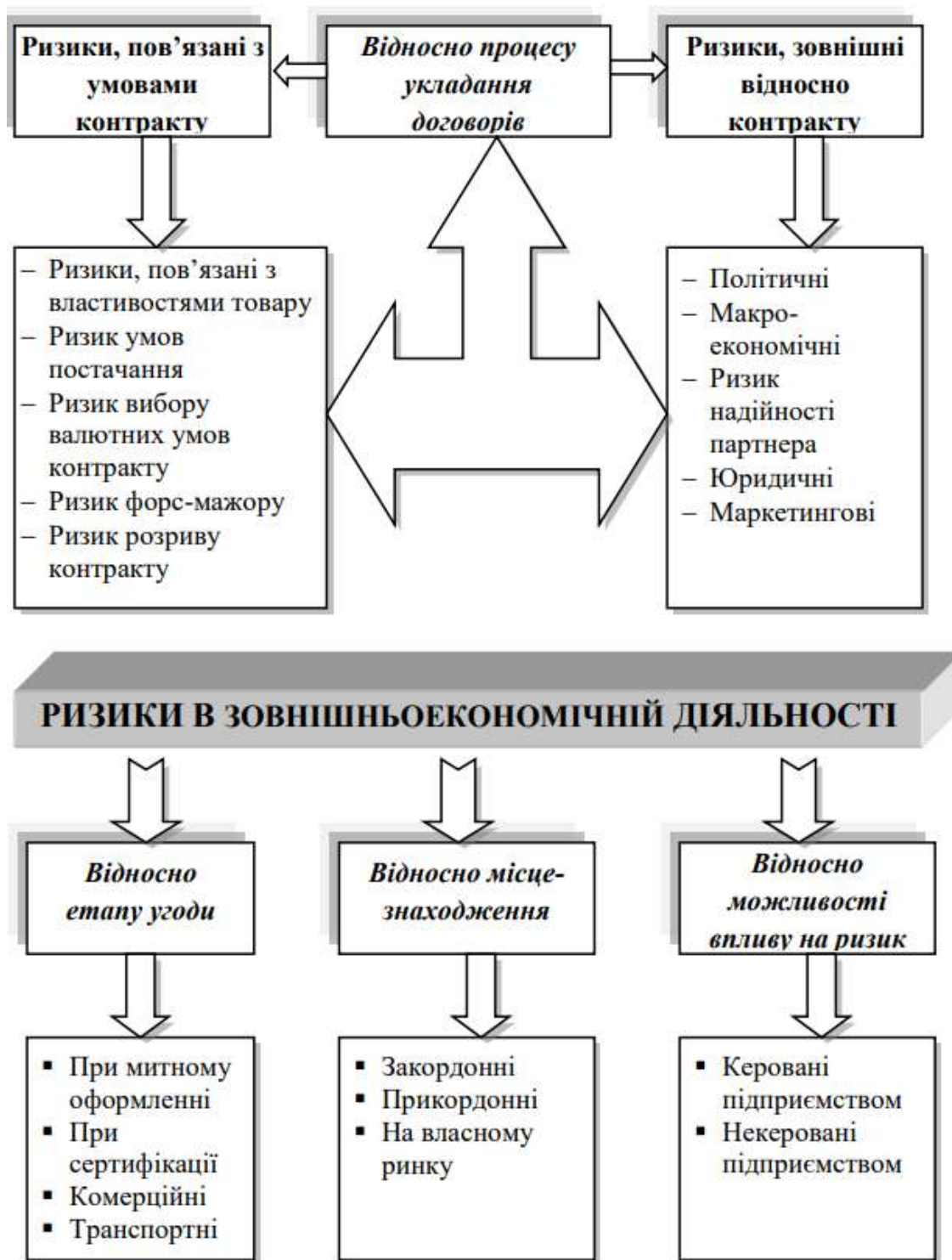


Рис. 15.1. Структура ризиків у ЗЕД підприємства

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.

Таблиця 15.1 – 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

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.

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.

Залежно від етапу угоди ризики виникають: при митному оформленні, при сертифікації, комерційні, транспортні.

За місцезнаходженням ризику 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 непоставки товару і невиконання договірних зобов'язань.

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.

15.2. Особливості страхування зовнішньоекономічної діяльності

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 формуються 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, як і будь-якої діяльності, включає майнове, особисте та страхування 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-імпорتنих 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. 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.

Перестрахування – 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.

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.

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 підтвердженого 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.

15.3. 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 – «каска»;
- фрахт (провізна плата власникові транспорту за перевезення вантажів).

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.

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.

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.

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.

3. «Без відповідальності за ушкодження, крім випадків аварії». 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 ушкодження, крім випадків аварії» полягає в тому, що за першою умовою відшкодовуються збитки від ушкодження 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 мілину, провалом мостів, вибухом, ушкодженням судна льодом, підмоченням заборотною 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 ушкоджень.

Пред'являючи вимогу страхового відшкодування, страхувальник зобов'язаний документально довести свій інтерес у застрахованому вантажі (маїні), 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 судового журналу з обов'язковою вказівкою причини страхового випадку;
- розрахунок збитку, документально обґрунтований актами експертизи.

Страхувальнику 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 поставаннях, 6 місяців – при імпорتنних поставаннях 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 поставання 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 (табл. 15.2).

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.

Страхування закінчується при передачі права на вантаж, проданий в рахунок покриття збитків, які виникли в результаті страхового випадку.

Таблиця 15.2 – Страхові тарифи на різні види транспортування

Вид транспортування	Розмір ставки (% до страхової суми)
Морським шляхом і внутрішніми водними шляхами:	
- в трюмі	0,5
- на палубі	1,0
Залізничним, автомобільним транспортом при змішаних перевезеннях	0,4
Повітряним транспортом і в поштових посилках	0,25

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.

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.

Страховальник 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.

Страховик має право відмовити у сплаті страхового покриття, якщо страхувальник:

- 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 страхувальника на пред'явлення претензій страховику обмежено строком позовної давності, яка встановлена законодавством України. Суперечки, які впливають з договору страхування, між страховиком та страхувальником вирішуються Господарським судом України або Морською арбітражною комісією.

Тема 16. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства

16.1. Сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій.

16.2. Оцінювання виконання зобов'язань з експортних та імпортних операцій.

16.3. Економічна ефективність зовнішньоекономічних угод.

6.1. Сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій

Головною умовою проведення зовнішньоекономічної операції є її ефективність.

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.

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.

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-імпортної діяльності;
- ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку;
- ефективність придбання і використання імпортного обладнання;
- ефективність придбання та продажу ліцензій.

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.

6.2. 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;

♦ установлення факторів і величин їхнього впливу на економічні показники;

♦ з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями.

Процес проведення аналізу має чотири етапи (рис. 16.1).

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 (In_k):

$$In_k = \frac{Kn}{Kв} \times 100\% \quad (16.1)$$

де Kn – сума контрактів, прострочених протягом року;

$Kв$ – сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному періоді;



Рис. 16.1. Етапи аналізу виконання зобов'язань за експортними та імпортними операціями

б) коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю ($Kвзв$). Він розраховується як для окремих товарів, так і для їх сукупності:

$$Kвзв = \frac{\sum_{i=1}^n Цф \times Qф}{\sum_{i=1}^n Цн \times Qн}, \quad (16.2)$$

де $Цф$ та $Qф$ - фактичні ціни і кількість товару i ;

$Цн$ та $Qн$ – планові ціни і кількість товару i ;

n – кількість товарів;

в) коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом ($Kвзф$):

$$Kвзф = \frac{\sum_{i=1}^n Qф \times Цн}{\sum_{i=1}^n Qн \times Цн}, \quad (16.3)$$

де $Qф \times Цн$ – вартість експорту товару i в звітному періоді, перерахована за плановими цінами;

$Qн \times Цн$ – планова вартість експорту товару i ;

n – кількість товарів;

г) коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною ($K_{взц}$):

$$K_{взц} = \frac{\sum_{i=1}^n Q\phi \times Ц\phi}{\sum_{i=1}^n Q\phi \times Цn}, \quad (16.4)$$

де $Q\phi \times Ц\phi$ – фактична вартість експорту товару i ;

$Q\phi \times Цn$ – вартість експорту товару i у звітному періоді, перерахована за плановими цінами;

n – кількість товарів

16.3. 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 ($E_{ве}$) розраховується за формулою:

$$E_{ве} = \frac{\sum_{i=1}^m Ц_{ве} \times Q_e}{\sum_{i=1}^m B_e \times Q_e}, \quad (16.5)$$

де $Ц_{ве}$ – валютна ціна i -го експортного товару (послуги), вал. од./од.;

Q_e – обсяг експорту i -го товару (послуги), натур. од.;

B_e – витрати на виробництво та реалізацію одиниці i -го товару (послуги), грн/од.,

m – кількість назв експортних товарів (послуг).

Валютна ефективність імпорту ($E_{ві}$) розраховується за формулою:

$$E_{ві} = \frac{\sum_{i=1}^n Ц_{вп} \times Q_i}{\sum_{i=1}^n Ц_{ві} \times Q_i}, \quad (16.6)$$

де $Ц_{вп}$ – ціна i -го товару (послуги) на внутрішньому ринку, грн/од.;

Q_i – обсяг імпорту i -го товару, натур. од.;

$Ц_{ві}$ – валютна ціна (ціна придбання) одиниці i -го товару (послуг), вал. од./од.;

n – кількість назв імпортованих товарів (послуг).

Для загальної характеристики експортної діяльності підприємства використовують такі показники: ефективність експорту, як рентабельність експорту, економічний ефект експорту.

1. *Ефективність експорту підприємства ($E_{ефе}$)* розраховують за формулою:

$$ЧВ = (ВВ \times K_p) - Дв - МП, \quad (16.7)$$

де $ЧВ$ – чиста виручка в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки;

$$ЧВ = (ВВ \times Кр) - Дв - МП, \quad (16.8)$$

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 ($Рe$) розраховують за формулою:

$$Рe = \frac{ЧВ}{ПВ} \times 100\%, \quad (16.9)$$

де $ПВ$ – повні витрати підприємства на експорт продукції, грн.

Цей показник демонструє суму інвалютного 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 ($Еe$) розраховується за формулою:

$$Еe = ЧВ + Bon - ПВ, \quad (16.10)$$

де Bon – виручка у гривнях від обов'язкового продажу частки валюти державі.

Для визначення економічної ефективності експортної діяльності на рівні підприємства широко використовують методику, згідно з якою визначаються такі три показники економічної ефективності:

$$a) \quad E^1_{efe} = \frac{ЧВ + Bon}{ПВ}, \quad (16.11)$$

$$б) \quad E^2_{efe} = \frac{Qe}{Ce}, \quad (16.12)$$

де Qe – обсяг експорту у внутрішніх середньорічних цінах;

Ce – виробнича собівартість експортних товарів;

$$в) \quad E^3_{efe} = \frac{ЧВ + Bon \times ПВ}{ЧВ + Bon} \times 100\% \times \frac{ЧВ + Bon}{Ke}, \quad (16.13)$$

де Ke – середньорічна вартість основних виробничих і оборотних фондів, що використовуються у виробництві експортної продукції.

Для характеристики імпоротної діяльності підприємства використовуються такі показники: економічний ефект імпорту, економічна ефективність імпорту.

1. Економічний ефект імпорту (E_i) розраховують за формулою:

$$E_i = \text{Ц}_{pi} - B_i, \quad (16.14)$$

де Ц_{pi} – ціна реалізації імпортних товарів на внутрішньому ринку, грн.;

B_i – витрати на придбання імпортової продукції, грн.;

$$B_i = B_m + M + A + \text{ПДВ} + M_z + D_i + \text{ПДВ}_d, \quad (16.15)$$

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:

$$B_m = BB \times K, \quad (16.16)$$

де M – імпортне мито;

A – сума акцизного збору з підакцизних товарів;

ПДВ – податок на додану вартість;

M_z – митні збори;

D_i – додаткові витрати імпортера;

ПДВ_d – податки на додану вартість щодо додаткових витрат імпортера.

2. Показник економічної ефективності імпорту (E_{efi}) розраховується за формулою:

$$E_{efi} = \frac{E_i}{B_i}, \quad (16.17)$$

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:

$$\text{а) } E^1_{efi} = \frac{\text{Ц}_k}{\text{ЦП}}, \quad (16.18)$$

де Ц_k – купівельна ціна імпортного устаткування;

ЦП – повна ціна споживання імпортного устаткування.

$$\text{ЦП} = \text{Ц}_k + E_v, \quad (16.19)$$

де E_v – експлуатаційні витрати при використанні устаткування;

$$Eв = Bc + Be + Bp + Bз + 3П, \quad (16.20)$$

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;

$Bз$ – вартість запчастин для устаткування;

$3П$ – заробітна плата робітників, які обслуговують устаткування.

Чим більше E_1 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.

$$б) \quad E^2_{efi} = \frac{Qn}{By}, \quad (16.21)$$

де Qn – обсяг продукції, яка випускається на даному устаткуванні, у внутрішніх середньорічних цінах; By – витрати на імпорт даного устаткування.

Показник E_2 ефі 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 (16.18).

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 ($K_{кр}$), 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:

$$Ee = (Bк \times K_{ві} \times K_{кр}) - Be, \quad (16.22)$$

де $Bк$ – сума виручки від контракту;

$K_{ві}$ – коефіцієнт переведення національної валюти в іноземну;

Be – витрати на виробництво експортної продукції.

б) ефект імпорту:

$$Ei = Z - \frac{Bi \times K_{кр}}{Kв}, \quad (16.23)$$

де Z – вартісна оцінка придбаної продукції;

Bi – витрати на імпорт продукції;

$Kв$ – коефіцієнт переведення іноземної валюти в національну.

в) економічна (абсолютна) ефективність експорту:

$$E_{eke} = \frac{B_k \times K_{vi} \times K_{kr}}{B_e}, \quad (16.24)$$

г) економічна (абсолютна) ефективність імпорту:

$$E_{eki} = \frac{Z_i \times K_{ve}}{B_i \times K_{kr}}, \quad (16.25)$$

Якщо експорт (імпорт) здійснюється за рахунок раніше наданого кредиту, то в цих формулах використовується величина, обернена до коефіцієнта кредитного впливу:

$$K_{погашкр} = \frac{1}{K_{kr}}, \quad (16.26)$$

Зовнішньоекономічну діяльність підприємства можна оцінити за допомогою показника інтегрального економічного ефекту ($Ee-i$), якщо суб'єкт ЗЕД займається експортом та імпортом одночасно:

$$Ee - i = \sum_{i=1}^n Ee + \sum_{i=1}^m Ei, \quad (16.27)$$

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.

Тема 17. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств на території вільних економічних зон

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

17.2. Цілі використання та види офшорних компаній.

17.1. 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). 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 ВЕЗ 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. 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 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 їх 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, валютнофінансового та кредитного механізму (ст. 7 Закону України № 2673-ХІІ)

17.2. 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.

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.

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.

3. Валютний контроль. Офшорні юрисдикції мають, як правило, систему подвійного валютного контролю.

4. Комунікації. Більшість офшорних юрисдикцій мають надійні засоби зв'язку – добрі телефонні, кабельні та телексні послуги зв'язку для з'єднання їх з іншими країнами.

5. Легкість доступу до зарубіжної банківської системи. Використовування офшорних юридичних осіб дає можливість розміщувати капітал у твердій валюті в надійних банках стабільної країни.

Форумом фінансової стабільності розвитих 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. 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.

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.

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 перестрахування своїх ризиків навіть в інших великих страхових компаніях і мати при цьому економію за пільговим оподаткуванням.

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.

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 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 раєм. 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 *оншору* і території:

1. Для ефективної роботи в країні з антионшорним 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 оншору 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 компанії. 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.

СПИСОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ ТА МЕТОДИЧНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Методичне забезпечення

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: метод. вказівки до практичних занять та самостійного вивчення дисципліни для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спец. 292 Міжнародні економічні відносини ОПП Міжнародна економіка; уклад. О.А. Кулініч, Я.М. Котко Харків: ДБТУ, 2025. 51 с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/>
2. Ушакова Н. Г., Кулініч О. А., Помінова І. І. Теорія та практика зовнішньої торгівлі. Ч. 2. – 2021. 92 с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/>
3. Помінова І. І., Кулініч О. А., Федоренко Н. М. Міжнародна економічна діяльність України. – 2020. 147 с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/>
4. Величко К.Ю., Андросова Т.В., Кулініч О.А. Митне регулювання ЗЕД: методичні рекомендації до самостійного вивчення дисципліни для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини ОПП міжнародна економіка, [Електронний ресурс] – Х. : ДБТУ, 2023 . 62с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/>
5. Зарецька Л. М., Кулініч О. А. Національна економіка. – 2021. 132с. URL:<https://repo.btu.kharkov.ua/>
6. Кулініч О. А., Федоренко Н. М. Міжнародний бізнес. Ч. 1. – 2020. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/>
7. Економіко-правові засади функціонування підприємства: методичні вказівки до практичних занять та самостійного вивчення дисципліни для здобувачів вищої освіти першого рівня (бакалавр) за економічними спеціальностями денної та заочної форм навчання / Я.М. Котко, О.А. Кулініч – Електрон. видання. – Х.: ДБТУ, 2024. – 33 с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/>
8. Основи бізнесу та підприємницької діяльності: методичні вказівки до індивідуальних занять і самостійного вивчення дисципліни для здобувачів вищої освіти першого рівня (бакалавр) економічних спеціальностей денної та заочної форм навчання / Я.М. Котко, О.А. Кулініч – Електрон. дані. – Х.: ДБТУ, 2024. – 39 с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/>
9. Економіка зарубіжних країн: тестовий збірник для самостійної роботи здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної та заочної форм навчання спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»; уклад. О. А. Кулініч. Харків, 2021. 51 с. <https://repo.btu.kharkov.ua/>

Рекомендована література

Основна література:

10. Тищенко В. Ф., Остапенко В. М. Основи зовнішньоекономічної діяльності та митної справи : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2022. 193 с
11. Дунська А.Р., Кузнєцова К.О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств: навч. посіб. Київ: КПІ ім.. І. Сікорського. 2022. 181 с.
12. Козак Ю.Г., Сукач О.О., Бурлаченко Д.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства.: навч. посіб. / Ю.Г. Козак, О.О. Сукач, Д. М. Бурлаченко - К.: Центр учбової літератури, 2020. - 268 с.
13. Подцерковний О.П. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч.-метод. посіб. Одеса: НУ «ОЮА», 2021. 166 с.

14. Козак Ю.Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2020. - 289 с.
Допоміжна література:
15. Кривов'язюк І.В. Організація зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. Видавництво Олді+. 2021. 352 с.
16. Конспект лекцій з дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства для здобувачів вищої освіти за освітньо-кваліфікаційним рівнем «бакалавр» денної та заочної форми навчання спеціальності 073 «Менеджмент» / Укл. І.Я. Максименко – Запоріжжя: НУ «Запорізька Політехніка», 2023 – 76 с.
17. Ковтуненко К.В., Коваленко О.М. Менеджмент зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності для магістрів: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2021. 496 с.
18. Kozak Y.Shengelia T.Ciobanu G. World economy and international economic relations (Volume V). К.: Центр учбової літератури, 2022. - 173 с.
19. Шапоренко О.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства : навч. посіб. Денисенко М.П., Панченко В.А., Шапоренко О.І., Федорак В.І. Київ: Кондор. 2020. 435 с.
20. Бондар М.І., Верига Ю.А, Мельник С.І., Хоменко Н.В. Облік у зарубіжних країнах. К.: Центр учбової літератури, 2020. - 216 с.
21. Оніщенко В.О., Бондар М.І., Дубовая В.В. Облік у зарубіжних країнах. К.: Центр учбової літератури, 2022. - 576 с.
22. Антонюк К.І. Убезпечення споживання на національному і мегарегіональному рівнях: монографія. В-во Гельветика. 2021. 628 с.
23. Світова економіка: навч. посібник/ за ред.Фомішиної В.М. В-во Гельветика. 2021.612с.
24. Зінчук Т.О., Куцмус Н.М., Прокопчук О.А., Усюк Т.В. Нова світова економіка: менеджмент, технології, стратегії/ навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2021. 372с.
25. Андросова Т.В., Мушкетова В.О. Інноваційний аспекти вдосконалення митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України. Сучасне управління організаціями: концепції, цифрові трансформації, моделі інноваційного розвитку: збірник тез доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції (20 листопада 2023 року, Україна, м. Харків). – Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. С.354-357
26. Ільченко М.О., Зарецька Л.М., Кулініч О.А., Федоренко Н.М. Проблеми запровадження цифрової економіки та її вплив на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. праць ХДУХТ. Харків. 2021. С. 155-165 URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/jspui/bitstream/123456789/3325/1/%2B%D1%80%D0%B5%D0%BF.14.pdf>
27. Кулініч О., Котко Я. Тенденції транзитивності зовнішньоекономічної діяльності підприємств в бік цифровізації //Collection of scientific papers «SCIENTIA». – 2024. – №. December 20, 2024; Chicago, USA. – С. 11-15.
28. Кулініч О., Гребенюк Я. Особливості функціонування митної системи України в сучасних умовах //СЕКЦІЯ IV. Обліково-аналітичні процедури та аудит розвитку підприємств. – 2021. – Т. 259.

29. Рябінін Е.О., Кулініч О.А. Вплив пандемії на формування зовнішньоторговельної політики. Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні - 2022. Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції 25 лютого 2022 року: збірник наукових праць [Електронний ресурс]. м. Вінниця: ВНТУ, 2022. С. 388-391
30. Кулініч О. А. Використання матричного методу для оцінювання фінансового стану зовнішньоекономічної діяльності підприємств як засіб активізації традиційних занять. – 2024. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/63937/1/Konf_Osvitni_innovatsiyi_24-254-257.pdf
31. Кулініч О. А., Федоренко Н. М. Міжнародний досвід використання глобальних вимірів сталого розвитку. – 2020. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/30460/1/t-k_23.04.20_235-237.pdf
32. Левкіна Р. В., Котко Я. М., Кулініч О. А. MECHANISM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF BUSINESS ENTITIES IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS МЕХАНІЗМ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН. URL: <https://economics.net.ua/ejopu/2024/No4/57.pdf>
33. Кулініч О.А., Білоус Г.Г. Виклики системі митного регулювання ЗЕД України. Фінансова архітектура та сценарії конкурентних моделей розвитку. Міжнародна науково-практична конференція (17 листопада 2023 року, Україна, м. Харків). – Харків: ДБТУ, 2023. С.290-293
34. Рябінін Е.О., Кулініч О.А. Вектори зовнішньої політики України. Науковий простір: актуальні питання, досягнення та інновації. Тези доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції здобувачів освіти та молодих вчених (23-24 листопада 2021 р.) Вінницький кооперативний інститут. Вінниця. 2021. 270-272
35. Кулініч О. А. и др. Варіативність підходів до фіскальної політики в зарубіжних країнах. – 2024. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/62111/1/Kulinich_Hraal_nauky_2024_45_186-193.pdf
36. Підприємництво: питання теорії та практики [Текст]: навч. посібник / Р. В. Левкіна, О. М. Гіржева, Н. О. Коломієць, А. В. Левкін, О. І. Хлопоніна-Гнатенко, Д. А. Левкін, А. В. Петренко, А. М. Ряснянська, Я. М. Котко ; за ред. Р. В. Левкіної ; Харків. нац. техн. ун-т сіл. госп-ва ім. П. Василенка. - Харків : Смугаста типографія, 2020. - 390 с. : табл. - Бібліогр. наприкінці розд. - ISBN 978-617-7602-85-8 : Б. ц.
37. Ушакова Н. Г. и др. Регіональна економіка. – 2019. 232 с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua>
38. Кулініч О. А. Країнознавство: навчально-метод. посібник для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спец. 292 Міжнародні економічні відносини. Харків: ХДУХТ, 2021. 151 с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua>
39. Міжнародна економіка: метод. вказівки для самостійного виконання тренінгу для здобув. першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спец. 292 «Міжнародні економічні відносини» ОПП «Міжнародна економіка», спец. 075 «Маркетинг»

- ОПП «Маркетинг»; уклад.: Т. В. Андросова, О. А. Кулініч, Я. М. Котко; ДБТУ. Харків : [б. в.], 2024. 30 с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/>
40. Кулініч О. А. Країнознавство: інформ.-метод. збірка для здобувачів економічних спеціальностей. Харків: ХДУХТ, 2021. 136 с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua>
41. Кулініч О. А., Котко Я. М. Макроекономіка: конспект лекцій у структурно-логічних схемах. Харків: ДБТУ, 2024. 117 с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua>
42. Кулініч О. А., Котко Я. М. Мікроекономіка: конспект лекцій для здобув. вищої освіти економічних спец. перший (бакалаврський) РВО. Харків: ДБТУ, 2024. 42 с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua>
43. Міжнародні організації: метод. вказівки для самостійного вивчення дисц. для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спец. 292«Міжнародні економічні відносини»; уклад.: Я. М. Котко, О. А. Кулініч, Т. В. Андросова; ДБТУ. Харків : [б. в.], 2024. 40 с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/>
44. Ушакова Н. Г., Кулініч О. А., Зарецька Л. М. Економічна теорія. Ч. 2. – 2018. 219 с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/>
45. Андросова, Т. В., Кулініч, О. А., & Сукачова, С. М. (2024, октябрь 11). Бізнес-стратегія українського підприємства в рамках концепції економіки замкненого циклу ЄС. <https://doi.org/10.5281/zenodo.13917391>
46. Levkina R., Kotko Y., Kulinich O. Mechanism of sustainable development of business entities in the system of international economic relations. – 2024. https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/62110/1/Kulinich_%20Ekonomichnyy_zhurnal_2024_4_57-67.pdf
47. Андросова Т.В., Кулініч О.А. Інститути інноваційного розвитку як чинник конкурентних переваг країни. Бізнес Інформ. № 1. 2024 С. 56-62 DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-1-56-62>
48. Кулініч О. А. Фактори впливу на крос-культурну адаптацію фахівців у міжнародному бізнесі. – 2024. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/58993/1/conf-18-10-24-materialy-155.pdf>
49. Андросова Т. В., Кулініч О. А. Формування циркулярної економіки: переваги та наслідки. Розвиток бізнесу в контексті європейської інтеграції: глобальні виклики, стратегічні пріоритети, реалії та перспективи: матеріали Міжнар. науково-практичної конф., 07 червня 2024 р. Держ. біотехнологічний ун-т. Харків, 2024. С. 192-194 URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/56130>
50. Пілієв Д.А., Андросова Т.В., Кулініч О.А. Транзитивність відносин економічних суб'єктів в контексті поширення електронного бізнесу. Молодь, освіта та наука крізь виклики сьогодення: Міжнар. наук.-практ. конф., (1.11.2023 р.), ВКІ, AKADEMIA NAUK STOSOWANYCH IM. PROF. E. LIPiŃSKIEGO W KIELCACH 2023. С. 145-150
51. Кулініч О.А. Підприємницька оцінка впливу пандемії на вітчизняний бізнес. Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституційних змін. Всеукраїнська науково-практична конференція Полтавський державний аграрний університет (27 жовтня 2022 р.). Полтава. 2022. С.124-127
52. Андросова Т.В., Кулініч О.А., Помінова І.І., Федоренко Н.М. Місце цифрової економіки в загальній системі сучасних господарських відносин. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. Харків: ХДУХТ, 2021. – Вип. 1 (33). – С. 118-132. URL:

<https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/3322/1/%2B%D1%80%D0%B5%D0%BF.11.pdf>

53. Левкіна Р.В., Котко Я.М., Левкін А.В. Передумови формування та розвитку експортного потенціалу суб'єктів бізнесу. Логістичний менеджмент: проблеми, перспективи та геостратегічні вектори розвитку : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Умань, Уман. нац. ун-т садівництва, 22.06.2022. - 2022. - С. 46-48.
54. Андросова Т. В., Кулініч О. А., Ставнича І. В. ПРИНЦИПИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ //ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ. – 2024. – С. 80.
55. Руденко Ю.А., Кулініч О.А. Інноваційне підприємництво та франчайзинг. Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні– 2023. VI Міжнар. наук.-практ. конф. 2-3 березня 2023 року: зб. наук. праць[Електронний ресурс]. Вінниця:ВНТУ,2023.С.128-130 (Україна) <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/52183/2/zbirn2023.pdf#page=129>
56. Кулініч О. А. и др. Вплив пандемії на міжнародний бізнес та перерозподіл інвестицій. – 2022. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/62102>
57. Андросова Т.В., Кулініч О.А., Гребенюк Я.О. Особливості електронної торгівлі в країнах ЄС та в Україні в період воєнного стану. Actual scientific research in the modern world: international science journal. Issue 6(98). Pereiaslav. 2023. pp. 31-41. URL:https://drive.google.com/file/d/1Pz0SMT-04sdARRTqXezPM8h9_TosuKnJ/view
58. Rushchyshyn N., Kulinich O., Tvorydlo O., Mikhailov A., Samoilenko V. State Regulation of Banking Business in the Context of Social and Digital Transformation of Economy. IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security, Vol. 22 No.4. 2022. pp. 67-72 (Web of Science) URL: http://paper.ijcsns.org/07_book/202204/20220410.pdf
59. Кулініч О.А., Федоренко Н.М., Сокол Н.Л. Роль і місце маркетингових досліджень в методології поведінкової економіки. Актуальні наукові дослідження в сучасному світі: журнал. Переяслав, 2020. Вип. 1 (57), Ч.2 С.75–84 URL: https://drive.google.com/file/d/1cgEGP8iq450i9gud2oYSVA0sGi_kU9qq/view
60. Кулініч О. А., Андросова Т. В. Привабливість стартапекосистеми України для світових інвесторів. – 2024. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/56162/1/konf_ROZVYTOK_BIZNESU_24-260-262.pdf
61. Кулініч О. А., Пілієв Д. РОЛЬ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ В СУЧАСНІЙ ТОРГІВЛІ //Редакційна колегія. – 2023. – С. 38. URL: https://defep.chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2023/11/Coll_of_abs_DEFEP_20-22_Sep_2023.pdf#page=39
62. Методологія керування бізнесом в умовах цифровізації: монографія / А. П. Гринько, П. Л. Гринько, Н. Г. Ушакова, Т. В. Андросова, О. А. Кулініч, І.І. Помінова. Х.: МОНОГРАФ, 2022. 199 с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/6410>
63. Андросова Т. В., Кулініч О. А., Кузьміна М. В. Цифровізація як фактор покращення економічного життя в Україні. Фінансова архітектура та сценарії конкурентних моделей розвитку: тези доповідей Міжнар. наук.-практ. конф., 17

- листопада 2023 р. Держ. біотехнологічний ун-т. Харків, 2023. С. 273-275 URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/44472>
64. Кулініч О. А., Федосєєва Г. О. Впровадження цифрових технологій як запорука стійкого розвитку компанії URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/21561>
65. Андросова Т. В., Кулініч О. А., Макарова А. М. Цифровізація підготовки кадрів як головний конкурентний ресурс: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Механізми забезпечення сталого розвитку економіки: проблеми, перспективи, міжнародний досвід», м. Харків, 10 листопада 2022 р.; Харків: ДБТУ, 2022. С. 402-405 URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/35687>
66. Кулініч О. А. Логістичні ризики підприємств торгівлі. Імплементація інновацій обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сучасного бізнесу: тези доп. I Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., 22 березня 2018 р. Харків: ХДУХТ, 2018. С. 352-353. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/54469>
67. Андросова ТВ, Кулініч ОА Глобальні тенденції інвестування цифрового бізнесу. Механізми забезпечення сталого розвитку економіки: проблеми, перспективи, міжнародний досвід: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, м. Харків, 23 квітня 2021 р.; Харків: ХДУХТ, 2021. С. 180-182 URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/22010>
68. Кулініч О. А., Федосєєва Г. О. Вплив диджиталізації на розвиток підприємництва. Розвиток харчових виробництв, ресторанного та готельного господарств і торгівлі: проблеми, перспективи, ефективність : тези доп. Міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 18 трав. 2021 р.; Харків : ХДУХТ, 2021. Ч. 1. С. 154-155 URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/22784>
69. Кулініч О. А. ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ В ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОМУ СЕКТОРІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА //Фінансові механізми сталого розвитку України в умовах сучасних викликів. – 2023. – С. 58. URL: https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u381/zbirnik_nubip_02.03.23r.pdf#page=58
70. Ушакова Н.Г., Кулініч О.А., Помінова І.І. Інституціоналізація поведінкового регулювання: зарубіжний досвід. Бізнес Інформ. №9 (512). С. 37-43 URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalizatsiya-povedinkovogo-regulyuvannya-zarubizhniy-dosvid>
71. Кулініч О. А., Андросова Т. В. Реглобалізація світової торгівлі після пандемії. – 2023. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/36028/1/mk-19-05-23-312-314.pdf>
72. Кулініч О. А., Андріяш О. С. ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЙ НА ВІРТУАЛЬНИХ РИНКАХ //СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ. – 2023. – С. 392. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/52183/2/zbirn2023.pdf#page=393>
73. Кулініч О. А., Федосєєва Г. О. Вплив диджиталізації на розвиток підприємництва. – 2021. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/22784/1/t_k_18.05.21-21-251-154-155.pdf
74. Кулініч О. А., Ковальова Я. Г. Формування логістичного управління в Україні. Розвиток харчових виробництв, ресторанного та готельного господарств і

- торгівлі: проблеми, перспективи, ефективність: тези доп. Міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 19 травня 2016 р. Харків: ХДУХТ, 2016. Ч. 2. С. 79-80 URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/37256>
75. Кулініч О.А., Єсінова Н.І, Зарецька Л.М. Комплексний механізм кадрового менеджменту підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. №2 (1). С. 42-50. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/pdfbase/2016/VKNU-ES-2016-N2-Volume1_234.pdf#page=42
76. Федосєєва Г. О., Кулініч О. А. ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ //Рекомендовано до друку на засіданні Вченої ради Факультету інформаційних технологій та управління Київського університету імені Бориса Грінченка протокол № 10 від 17.11. 2021 року. – 2021. – С. 129. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/45227/1/Zbirnuk_conf_10112021%284%29.pdf#page=129
77. Кулініч О. А., Ковальова Я. Г. Логістика в структурі мережних об'єднань. Розвиток харчових виробництв, ресторанного та готельного господарств і торгівлі: проблеми, перспективи, ефективність: тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, 22 травня 2014 р. Харків: ХДУХТ, 2014. У 2-х ч. Ч. 2. С. 193-194 URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/36067>
78. Кулініч О. А. Кваліфікація праці та її конкурентоспроможність як передумова розвитку підприємства. Розвиток харчових виробництв, ресторанного та готельного господарств і торгівлі: проблеми, перспективи, ефективність: тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, 22 травня 2014 р. Харків: ХДУХТ, 2014. У 2-х ч. Ч. 2. С. 191-192 URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/36066>
79. Андросова Т., Кулініч О. ПОВЕДІНКОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ НАГЛЯДУ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ //СЕКЦІЯ IV. Обліково-аналітичні процедури та аудит розвитку підприємств. – 2021. – С. 74. URL: https://www.researchgate.net/profile/Vitalij-Kruglov/publication/351618838_Socially_competent_management_of_corporations_in_a_behavioral_economy_Collection_of_scientific_papers/links/60a15a8f458515c265992721/Socially-competent-management-of-corporations-in-a-behavioral-economy-Collection-of-scientific-papers.pdf#page=74
80. Кулініч О. А., Зарецька Л. М. Ризики цифровізації економіки України. – 2021. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/22019/1/t-k_23.04.21-202-204.pdf
81. Андросова Т. В., Кулініч О. А., Федоренко Н. М. Міжнародний бізнес: методичні рекомендації до самостійної роботи. – 2021. 59 с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/61951>
82. Кулініч О. А. Умови розвитку міжнародного бізнесу в Україні. – 2020. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/25599/1/tk2_14.05.20_85-86.pdf
83. Кулініч О. А. КУЛЬТУРНА АДАПТАЦІЯ МОЛОДИХ ФАХІВЦІВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ //РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ. – 2020. – С. 77.
84. Кулініч О. А., Федоренко Н. М. Індекс інклюзивного розвитку–альтернативна система оцінювання економічного розвитку країн. – 2020. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/25600/1/tk2_14.05.20_87-88.pdf

85. Кулініч О. А., Нікітіна О. В. Управління каналом розподілу споживчих товарів як інструмент стратегії розповсюдження. Прогресивна техніка та технології харчових виробництв, ресторанного та готельного господарств і торгівлі. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: тези доп. Міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої 45-річчю ХДУХТ, 18 жовтня 2012 р.; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. Харків: ХДУХТ, 2012. Ч. 2. С. 197-198. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/49329>
86. Янчева Л.М. Облік зовнішньоекономічної діяльності [Текст]: навчальний посібник / Л. М. Янчева, Н.С. Акімова, А. О. Баранова, О. В. Топоркова, Т.А. Наумова, З.О. Макеева, Т.О. Євлаш, М.О. Ільченко— Х.: ХДУХТ, 2012. - с. 583
87. 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.
88. Кулініч О. А., Мельник К. І. Інноваційні технології в управлінні персоналом. – 2018. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/52895/1/Aktualni_problemy_ta_perspektyvy_rozvytku_Ukrayiny_2018_317-319.pdf
89. Мелушова А.С., Кулініч О.А. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА. URL: <https://eprints.kname.edu.ua/56492/1/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%B%D0%B8%D0%BA%20%D1%82%D0%B5%D0%B7%202020.pdf#page=206>

Електронні інформаційні ресурси

90. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
91. Декрет Кабінету міністрів України «Про систему валютного регулювання й валютного контролю» (із змінами та доповненнями) URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
92. Державна митна служба України. Про Державну митну службу: Структура митних органів, спеціальних митних установ та організацій URL: <http://www.customs.gov.ua>
93. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» URL: <http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk>
94. Кодекс України про адміністративні правопорушення URL: http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article%3fshowHidden1&art_id=143626
95. Офіційний сайт Державної Служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
96. Статистична служба Європейської комісії (Євростат). URL: <http://www.europa.eu.int>
97. Наукова бібліотека ДБТУ. URL: <https://library.btu.kharkov.ua/>

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

конспект лекцій для
здобувачів першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти
спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»
ОПП Міжнародна економіка

Укладачі:
КУЛІНІЧ Оксана Андріївна
ІЛЬЧЕНКО Маргарита Олександрівна

Підписано до друку 21.01.2025 р.
Формат 60 x 84 1/16. Гарнітура Garamond
Умовн. друк. арк. – 9,3 Наклад –.
Державний біотехнологічний університет
61002, м. Харків, вул. Алчевських, 44