



УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

**УПРАВЛІННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ**



УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Навчальний посібник

Електронне видання

Дніпро
2019

УДК 339.9
У 66

Затверджено вченою радою
Університету імені Альфреда Нобеля
(протокол № 2 від 21 березня 2019 р.)

Рецензенти:

Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту ЗЕД УМСФ України;
С.В. Дубінський, кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки та моделювання бізнес-процесів
Університету імені Альфреда Нобеля.

Автори:

Г.Я. Глуха, доктор економічних наук, доцент;
О.А. Задоя, кандидат економічних наук;
О.А. Євтушенко, кандидат економічних наук;
Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук.

У 66

Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навчальний
посібник [Електронний ресурс] / Г.Я. Глуха, О.А. Задоя, О.А. Євтушенко,
Е.М. Лимонова. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля,
2019. – 156 с.

ISBN 978-966-434-466-8

У навчальний посібник з дисципліни «Управління зовнішньоекономічною діяльністю» розкрито зміст основних тем, що входять до навчальної програми з цієї дисципліни. Слайд-конспект містить ключові поняття, характеристики та сутнісні ознаки процесів, які становлять основу управління у сфері зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Ефективному засвоєнню знань сприяють чітка структура матеріалу, сучасна нормативна база, комплексний характер подання матеріалів.

Посібник може бути використаний для роботи в аудиторії і для самостійного опрацювання. Рекомендований здобувачам першого бакалаврського рівня спеціальностей «Міжнародні економічні відносини», «Менеджмент» та всім, хто зацікавлений у формуванні відповідних компетентностей.

УДК 339.9

ISBN 978-966-434-466-8

© Г.Я. Глуха, О.А. Задоя,
О.А. Євтушенко, Е.М. Лимонова, 2019
© Університет імені Альфреда Нобеля,
оформлення, 2019

Зміст

1. Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні національної економіки.....	4
2. Основні напрями і показники розвитку ЗЕД в Україні.....	11
3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.....	19
4. Митно-тарифне регулювання ЗЕД.....	32
5. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності	40
6. Податковий менеджмент у сфері ЗЕД.....	49
7. Валютне регулювання	57
8. Форми організації діяльності на зовнішні ринки. Компенсаційна торгівля у сфері ЗЕД.....	70
9. Організація торговельно-посередницької діяльності на зовнішньому ринку	77
10. Цінові стратегії в ЗЕД підприємства	83
11. Процедура укладання зовнішньоекономічних контрактів	98
12. Організація міжнародних розрахунків і банківського обслуговування зовнішньоекономічної діяльності	106
13. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств.....	121
14. Управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності та їх страхування	128
15. Організація транспортного обслуговування зовнішньоекономічної діяльності	139
Література	154

Розділ 1

Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні національної економіки

Питання, які розкривають зміст теми

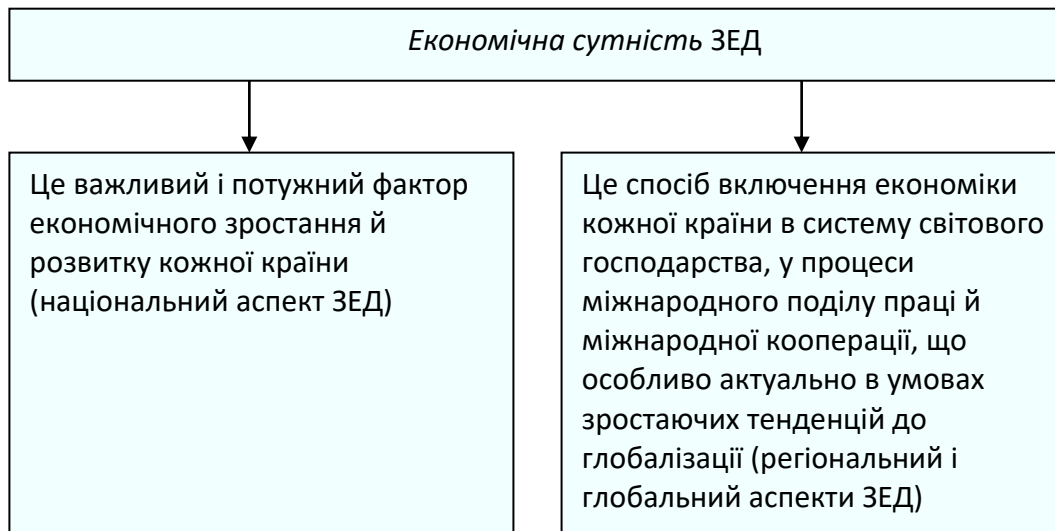
1.1. Характеристика категорій зовнішньоекономічної сфери і їх взаємозв'язки.

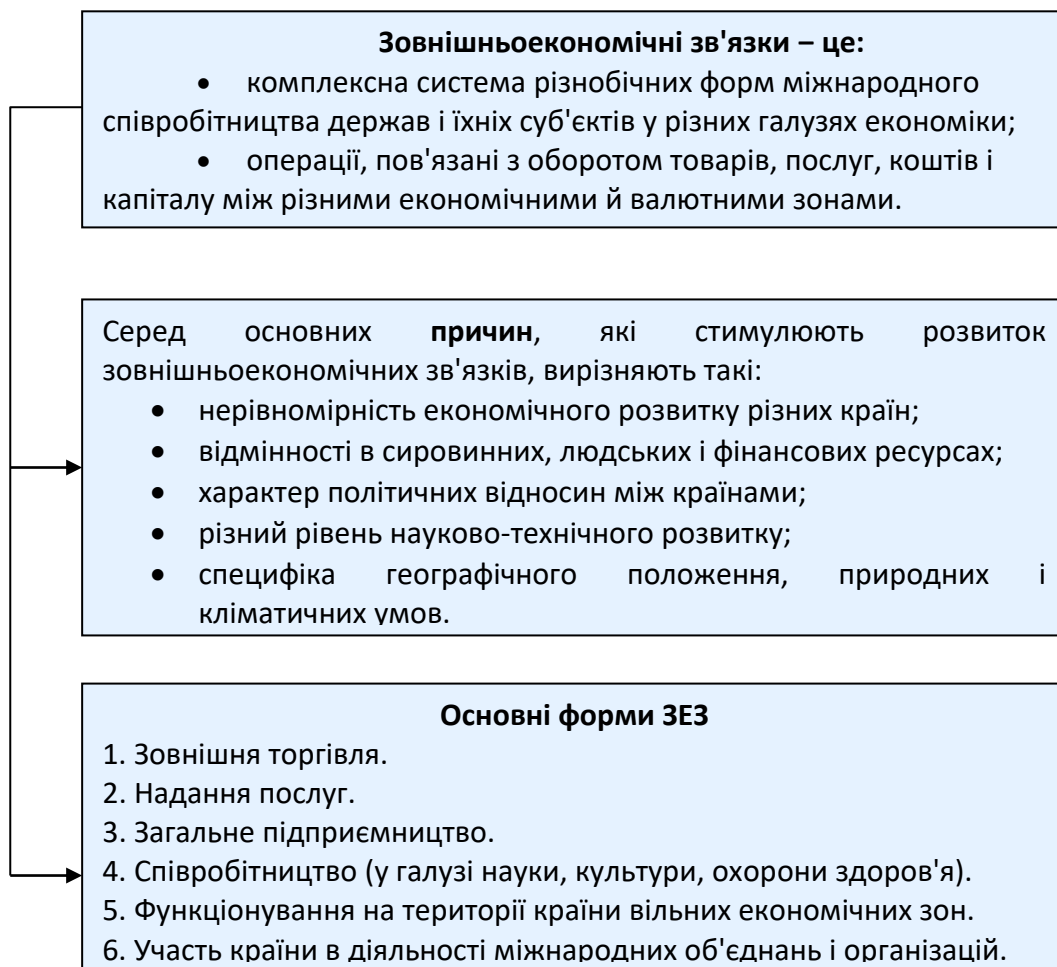
1.2. Сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність», основні види і форми зовнішньоекономічної діяльності.

1.3. Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Поняття об'єктів та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

1.1. Характеристика категорій зовнішньоекономічної сфери і їх взаємозв'язки

Предметом дисципліни «Управління ЗЕД» є вивчення законів, закономірностей, тенденцій і механізму реалізації ЗЕД конкретної країни.





1.2. Сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність», основні види і форми зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність – діяльність господарюючих суб'єктів України й іноземних суб'єктів, побудована на відносинах між ними, що здійснюються як на території України, так і за її межами.

Основним нормативним документом, що регулює порядок здійснення зовнішньоекономічної діяльності, є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Відповідно до ст. 4 цього Закону в Україні передбачено практично всі відомі у світовій практиці види зовнішньоекономічної діяльності:

- Експорт й імпорт товарів, капіталів і робочої сили;
- Надання суб'єктами ЗЕД послуг іноземним суб'єктам;
- Науково-дослідна кооперація з іноземними суб'єктами;
- Міжнародні фінансові операції й операції із цінними паперами;
- Кредитні й розрахункові операції між суб'єктами ЗЕД;
- Спільна підприємницька діяльність;
- Підприємницька діяльність, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок з боку іноземних суб'єктів;
- Бартерні операції;
- Орендні операції;
- Операції з придбання, продажу або обміну валюти;
- Роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- Інші види ЗЕД, дозволені законодавством України.

Функції ЗЕД

Організація міжнародного обміну природними ресурсами й результатами роботи в їх матеріальній і вартісній формах

Міжнародне визначення споживчої вартості продуктів, які провадяться відповідно до міжнародного поділу праці

Організація міжнародного грошового обігу

Основні підсистеми ЗЕД

Зовнішньоторговельна діяльність

Міжнародна виробничо-інвестиційна діяльність

Структурною одиницею ЗЕД є зовнішньоторговельна операція.

Зовнішньоекономічна операція – комплекс дій контрагентів різних країн щодо підготовки й виконання торговельної, інвестиційної або іншої угоди економічного характеру.

1.3. Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Поняття об'єктів та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності



Принципи ЗЕД у ЄС, сформульовані в Білій книзі (1985 р.)

- Контроль і оформлення документів на товари, які перетинають національні кордони
- Свобода переміщення осіб для працевлаштування й постійного місця проживання
- Уніфікація технічних норм і стандартів
- Відкриття споживчих ринків
- Лібералізація фінансових послуг
- Поступове відкриття ринку інформаційних послуг
- Лібералізація транспортних послуг
- Створення умов для промислового співробітництва
- Ліквідація фіскальних бар'єрів

Основні принципи здійснення ЗЕД в Україні

- Суверенітет у здійсненні ЗЕД
- Свобода підприємництва
- Рівність і відсутність дискримінації всіх суб'єктів ЗЕД перед законами України
- Верховенство закону
- Захист інтересів суб'єктів ЗЕД
- Еквівалентність обміну

Класифікація суб'єктів ЗЕД

Фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни

Юридичні особи, які зареєстровані на території України, й ті, що постійно перебувають на її території

Об'єднання фізичних, юридичних осіб, які постійно перебувають на території України

Структурні одиниці іноземних суб'єктів, які перебувають на території України

Спільні підприємства

Україна в особі органів влади

Права на здійснення ЗЕД виникають

- у фізичних осіб – з моменту набуття ними цивільної дієздатності відповідно до Цивільного кодексу, з моменту реєстрації як приватного підприємця
- в юридичних осіб – з моменту набуття ними статусу юридичної особи
- підприємці – після державної реєстрації їх як учасників ЗЕД. Цю реєстрацію виконує Міністерство економіки України за наявності таких документів (заява, копія статутних документів або нотаріально завірених документів фізичної особи про її реєстрацію як підприємця)

Для здійснення ЗЕД необхідно

відкрити власний валютний рахунок

отримати необхідні ліцензії на різні види і форми ЗЕД, якщо вони підлягають ліцензуванню

укласти контракт на різні види діяльності з іноземними фірмами на право здійснення операцій, пов'язаних з отриманням іноземної валюти. Здійснення ЗЕД неможливе без відповідного нормативного забезпечення

Нормативно-законодавча база ЗЕД

Основні закони, які регулюють ЗЕД:

Закон «Про ЗЕД» (1991 р.); Податковий кодекс України (2010 р.); Митний кодекс України (2012 р.); Закон «Про режим іноземного інвестування» (1996 р.); Закон «Про валюту і валютні операції» (2018 р.); Закон «Про інвестиційну діяльність» (1991 р.); Закон «Про загальні засади створення і функціонування ВЕЗ» (1992 р.); Закон «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі ЗЕД» (2000 р.); Закон «Про інноваційну діяльність» (2002 р.).

Укази Президента («Про лібералізацію ЗЕД», 1993 р; «Про вдосконалення валютного регулювання», 1994 р.; «Про застосування правил інтерпретації комерційних термінів», 1994 р.; «Про заходи щодо вдосконалення кон'юнктурно-цінової політики у сфері ЗЕД» і т. д.).

Декрети Кабміну.

Накази Мінекономіки.

Концепції розвитку ЗЕД в Україні.

Програми довгострокового розвитку ЗЕД в Україні.

Завдання для контролю та самоконтролю знань

1. Охарактеризуйте економічну сутність зовнішньоекономічної діяльності.
2. Наведіть основні причини виникнення зовнішньоекономічних зв'язків.
3. Яких форм набувають зовнішньоекономічні зв'язки?
4. Які нормативні документи регламентують зовнішньоекономічну діяльність в Україні?
5. Які види зовнішньоекономічної діяльності передбачені в Україні?
6. Охарактеризуйте основні функції зовнішньоекономічної діяльності.
7. Що належить до основних принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності в Україні, у світовій практиці?
8. Хто й за яких умов може здійснювати зовнішньоекономічну діяльність в Україні?

Розділ 2

Основні напрями і показники розвитку ЗЕД в Україні

Питання, які розкривають зміст теми

2.1. Характеристика основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектора країни.

2.2. Показники структури зовнішньоекономічних зв'язків та результативності ЗЕД.

Питання для самостійного вивчення

2.3. Основні етапи розвитку ЗЕД в Україні. Аналіз та оцінка сучасного стану ЗЕД України. [16, с. 28].

2.1. Характеристика основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектора країни

Функціонування будь-якої економічної системи, в т.ч. у сфері зовнішньоекономічних відносин, можна охарактеризувати сукупністю таких економічних показників:



Експорт товарів – це митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються у вільний обіг за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення.

Імпорт товарів – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари після сплати всіх митних платежів, установлених законами України на імпорту цих товарів, та виконання всіх необхідних митних формальностей випускаються у вільний обіг на митній території України.

Динаміка зовнішньої торгівлі товарами в Україні

Рік	Експорт		Імпорт		Зовнішньоторговельний оборот		Сальдо
	млн дол. США	% до попереднього	млн дол. США	% до попереднього	млн дол. США	% до попереднього	
2005	34228,4	4,78%	36136,3	24,62%	70364,7	14,11%	-1907,9
2006	38368,0	12,09%	45038,6	24,64%	83406,6	18,53%	-6670,6
2007	49296,1	28,48%	60618,0	34,59%	109914,1	31,78%	-11321,9
2008	66967,3	35,85%	85535,3	41,11%	152502,6	38,75%	-18568
2009	39695,7	-40,72%	45433,1	-46,88%	85128,8	-44,18%	-5737,4
2010	51405,2	29,50%	60742,2	33,70%	112147,4	31,74%	-9337
2011	68394,2	33,05%	82608,2	36,00%	151002,4	34,65%	-14214
2012	68809,8	0,61%	84658,1	2,48%	153467,9	1,63%	-15848,3
2013	63320,7	-7,9%	76986,8	9,1%	140307,5	-8,5%	-13666,1
2014	53901,7	-14,9%	54428,7	-29,3%	108330,4	-22,8%	-527
2015	38134,8	-29,3%	37502,3	-31,3%	75637,1	-30,3%	632,5
2016	36361,7	-4,6%	39249,8	4,6 %	75611,5	-0,01%	-2888,1
2017	43266,6	19,0%	49598,5	26,4%	92865,1	22,8%	-6331,9

2014 – 2017 рр. Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Пряма інвестиція дає можливість резиденту однієї країни здійснювати контроль або істотний вплив на діяльність підприємства, що є резидентом іншої країни.

Інвестиція є прямою, якщо капітал/права власності нерезидента складає не менше 10% вартості статутного капіталу підприємства-резидента або нерезидент має не менше 10% голосів в управлінні підприємства-резидента.

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) у 2010–2017 рр.

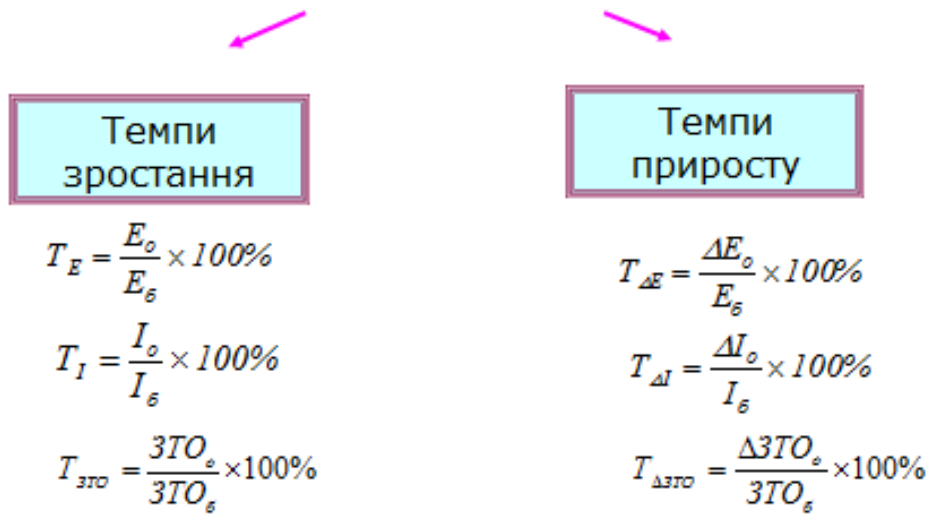
(без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014–2017 рр. А також без частини зони проведення антитерористичної операції), млн дол. США

Станом на 01.01	Прямі інвестиції в Україну	Прямі інвестиції з України
2010	38 992,9	5 760,5
2011	45 370,0	6 402,8
2012	48 197,6	6 435,4
2013	51 705,3	6 568,1
2014	53 704,0	6 702,9
2015	40 725,4	6 456,2
2016	36 154,5	6 315,2
2017	37 513,6	6 346,3



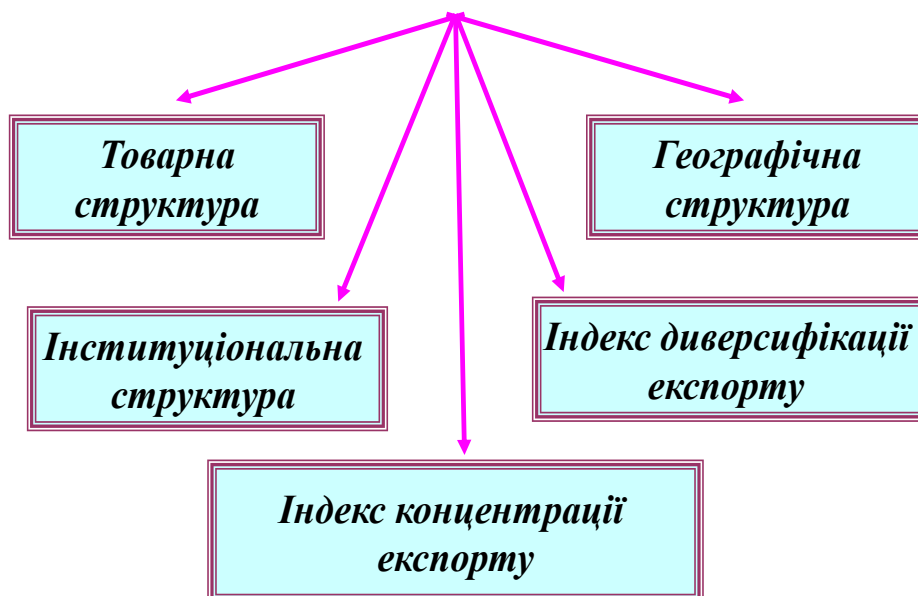


Показники динаміки зовнішньоекономічних зв'язків



2.2. Показники структури зовнішньоекономічних зв'язків та результативності ЗЕД

Показники структури зовнішньоекономічних зв'язків



Товарна структура – це показники розподілу експорту й імпорту за основними товарними позиціями.

Географічна структура – це розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами.

Інституціональна структура – це розподіл зовнішньоекономічній зв'язків за суб'єктами та методами товарного обміну для визначення ефективності умов функціонування зовнішньоекономічного комплексу країн.

Індекс диверсифікації експорту – це індекс відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту.

Індекс концентрації експорту (індекс Хіршмана) – показує, наскільки широкий спектр товарів експортує країна. За 239 класифікованими видами продукції (за методологією ООН)

$$H_j = \left[\sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{x_i^k}{x^k} \right)^2} - \sqrt{\frac{1}{239}} \right] / \left[1 - \sqrt{\frac{1}{239}} \right],$$

де

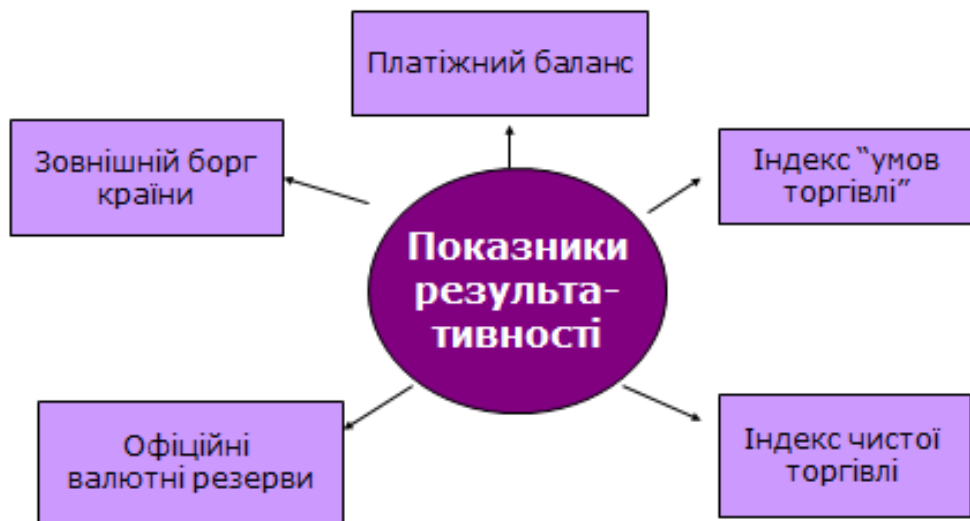
H_j – індекс концентрації експорту країни (j – індекс країни);

239 – кількість видів продукції за класифікацією ООН;

i – індекс товару (від 1 до 239);

x_i – вартість експорту i -х товарів країною;

x X_k – загальна вартість експорту країни.



Платіжний баланс (balance of payments) – це, за визначенням МВФ, статистичний звіт, де у систематичному вигляді наводяться сумарні дані про зовнішньоекономічні операції цієї країни з іншими країнами світу за певний проміжок часу. Платіжний баланс відображає стан зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Валовий зовнішній борг станом на певну дату являє собою загальний обсяг заборгованості за всіма існуючими зобов'язаннями, які мають бути сплачені боржниками і які є зобов'язаннями резидентів економіки країни перед нерезидентами.

Золотовалютні резерви (міжнародні валютні резерви, або офіційні резервні активи) – зовнішні високоліквідні активи, що перебувають під контролем держави (Національного банку України та уряду України). Золотовалютні резерви (офіційні резервні активи) розраховуються в доларах США.

Індекс чистої торгівлі показує з кожного товару (або товарної групи) рівень перевищення експорту над імпортом (при позитивному значенні індексу) або рівень перевищення імпорту над експортом (при від'ємному значенні індексу):

$$NT = \frac{(E_i - I_i)}{(E_i + I_i)}.$$

Індекс «умов торгівлі» – відношення експортних цін країни до її імпорتنих цін.

$$I_{UT} = \frac{P_{ex}}{P_{im}}.$$

$I_{vt} = 1$ – умови торгівлі залишилися незмінними;

$I_{vt} > 1$ – умови торгівлі покращились порівняно з базовим періодом;

$I_{vt} < 1$ – умови торгівлі погіршилися порівняно з базовим періодом.

Завдання для контролю та самоконтролю знань

1. Наведіть основні групи кількісних показників, які характеризують зовнішньоекономічну сферу.
2. Охарактеризуйте показники обсягів зовнішньоекономічної діяльності країни.
3. Проаналізуйте динаміку основних показників зовнішньоекономічної діяльності України.
4. Для яких цілей застосовуються показники інтенсивності зовнішньоекономічної діяльності та показники динаміки зовнішньоекономічних зв'язків?
5. Охарактеризуйте групу показників структури зовнішньоекономічних зв'язків.
6. Проаналізуйте сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності України за показниками результативності.

Розділ 3

Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Питання, які розкривають зміст теми

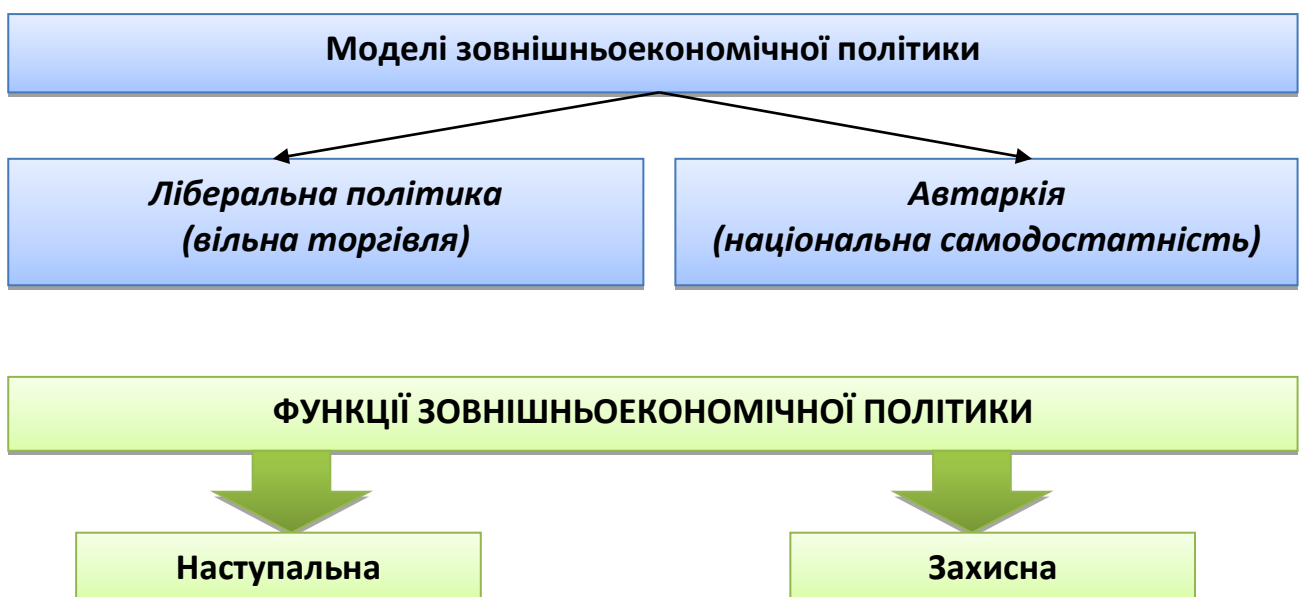
- 3.1. Сутність і особливості зовнішньоекономічної політики.
- 3.2. Основи регулювання ЗЕД.
- 3.3. Нормативно-правові акти щодо ЗЕД.
- 3.4. Правила ІНКОТЕРМС-2010.

Питання для самостійного вивчення

- 3.5. Захист прав суб'єктів ЗЕД [12, с. 130-146; 13, с. 48-61].
- 3.6. Недержавні органи, що сприяють ЗЕД підприємства [12, с. 47–55; 13, с. 22–25].

3.1. Сутність і особливості зовнішньоекономічної політики

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



Форми реалізації захисної функції залежно від типу економічної системи

Централізовано-планова модель господарювання

✓ передбачає досить жорстку систему регулювання економікою, монополію держави на проведення будь-яких операцій у сфері міжнародних економічних відносин

Ринкова модель

✓ передбачає реалізацію економічних інтересів відповідно до існуючого правового поля, політику протекціонізму

Протекціонізм – це економічна політика держави, мета якої – сприяння розвитку національної економіки шляхом відгородження її від іноземної конкуренції

Основні причини введення політики протекціонізму

- Необхідність захисту вітчизняного ринку від іноземної конкуренції, молодих галузей і підприємств
- Необхідність захисту стратегічних галузей і підприємств, що забезпечують обороноздатність країни
- Необхідність мати резерв торговельно-політичних поступок
- Вирішення проблеми екстерналізації
- Захист національного ринку праці від дешевої іноземної робочої сили
- Збільшення внутрішньої зайнятості

Основні складові зовнішньоекономічної політики держави

Зовнішньоторговельна політика – це державна політика, яка впливає на зовнішню торгівлю через податки, субсидії, прямі обмеження експортних та імпорتنих операцій:

- установлює й регулює відносини з іноземними державами (охоплює міжнародний обмін товарами, робіт, послуг);
- ґрунтується на дотриманні загальновизнаних принципів і норм міжнародного права й зобов'язань, які впливають із міжнародних договорів;
- здійснюється експортером й імпортером.

Валютна політика – це сукупність дій держави з метою підтримки економічної стабільності за рахунок впливу на валютний курс і на валютні відносини:

- регулювання валютного курсу (механізм його встановлення, підтримки рівня);
- управління офіційними валютними резервами;
- валютне регулювання і валютний контроль;
- міжнародне валютне співробітництво й участь у міжнародних валютно-фінансових організаціях.

Політика у сфері залучення іноземних інвестицій – це комплекс заходів держави для залучення і використання іноземних інвестицій на території країни і регулювання вивезення інвестиції за кордон:

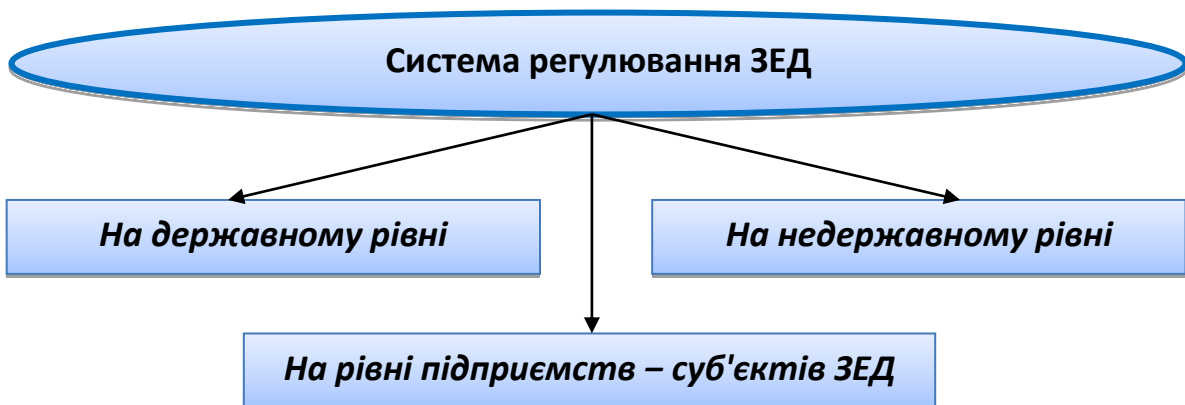
- створення конкурентного середовища;
- привнесення в країну передової технології і досвіду ринкового господарювання;
- додатковий інвестиційний капітал;
- збільшення національного виробництва за рахунок іноземних вкладень;
- збільшення зайнятості населення і скорочення рівня безробіття;

Основні складові зовнішньоекономічної політики держави

Митно-тарифна політика – комплексна система заходів, спрямованих на забезпечення економічного суверенітету країни, охорони державних кордонів, реалізації зовнішньоекономічної стратегії через сферу митних відносин:

- оподаткування імпорту високим митним тарифом;
- кількісні обмеження імпорту;
- субсидії власним експортерам;
- складна митна процедура;
- жорсткі технічні і санітарні стандарти щодо імпорту;
- валютні обмеження імпорту товарів.

3.2 Основи регулювання ЗЕД



Основні цілі державного регулювання ЗЕД:

- ✓ захист економічних інтересів України та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- ✓ забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку;
- ✓ створення найбільш сприятливих умов для інтеграції економіки України в систему міжнародного поділу праці;
- ✓ стимулювання прогресивних структурних змін в економіці;
- ✓ заохочення конкуренції та ліквідація монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Органи державного регулювання ЗЕД і їх компетенція

Верховна Рада України

- створення законодавчої бази;
- затвердження головних напрямів ЗЕД;
- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання ЗЕД;
- висновок і ратифікація міжнародних договорів України;
- встановлення спеціальних правових режимів на території України;
- затвердження ставок і умов оподаткування, митного тарифу, митних зборів та митних процедур;
- затвердження списків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню або заборонені для експорту / імпорту.

Кабінет Міністрів України

- здійснює координацію зовнішньоекономічних зв'язків відповідно до прийнятого законодавства;
- затверджує нормативні акти управління з питань ЗЕД;
- проводить переговори та укладає міжнародні договори;
- забезпечує складання платіжного балансу;
- здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України;
- забезпечує виконання рішень Ради безпеки ООН з питань ЗЕД.

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України

- забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики;
- здійснює контроль за державними суб'єктами ЗЕД;
- координує роботу торгових представництв України в іноземних державах;
- проводить антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування у порядку, визначеному законами України.

Органи державного регулювання ЗЕД і їх компетенція

Національний банк України

- реалізує валютну політику держави;
- регулює курс національної валюти;
- здійснює облік і розрахунки за наданими і одержаними державними кредитами і позиками;
- здійснює збереження і використання золотовалютного резерву України;
- представляє інтереси держави у відносинах із центральними банками інших країн;
- видає ліцензії на здійснення комерційними банками операцій в іноземній валюті;
- забезпечує гарантії за кредитами, що надаються суб'єктам ЗЕД іноземними банками та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду чи іншого державного майна України.

Державна митна служба України

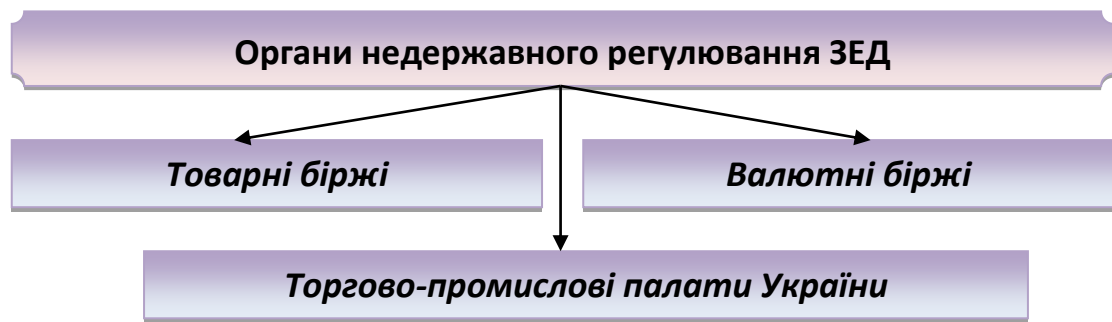
- здійснює митний контроль на території України;
- затверджує акти з питань митної політики держави.

Антимонопольний комітет

- здійснює контроль за дотриманням суб'єктами ЗЕД антимонопольного законодавства.

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі

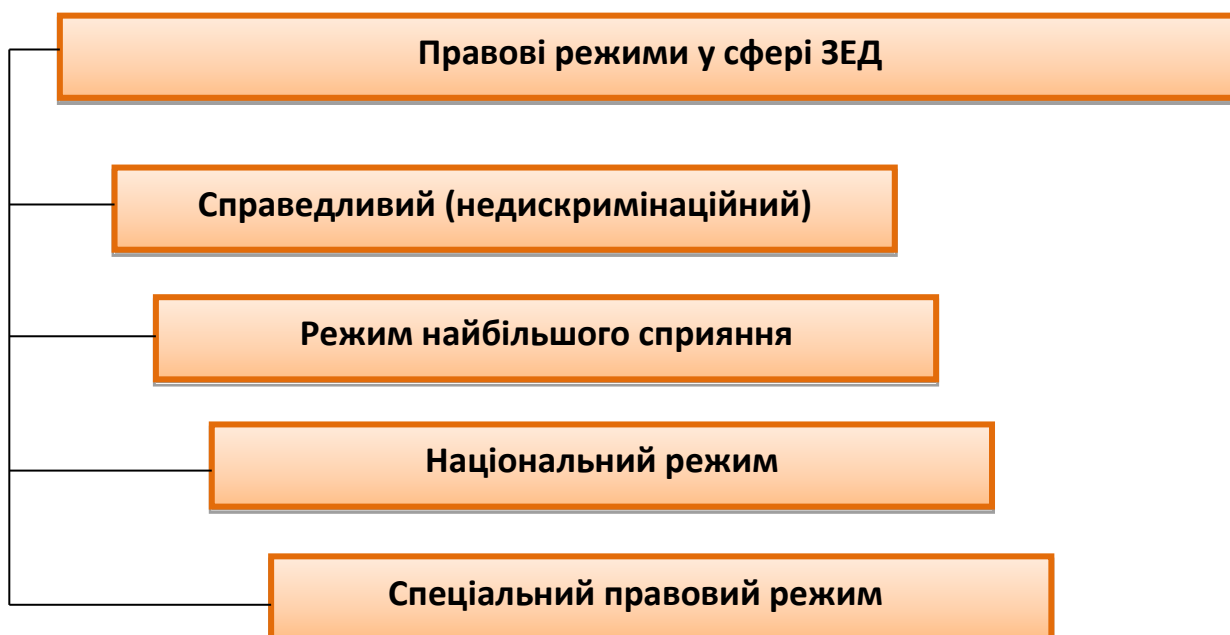
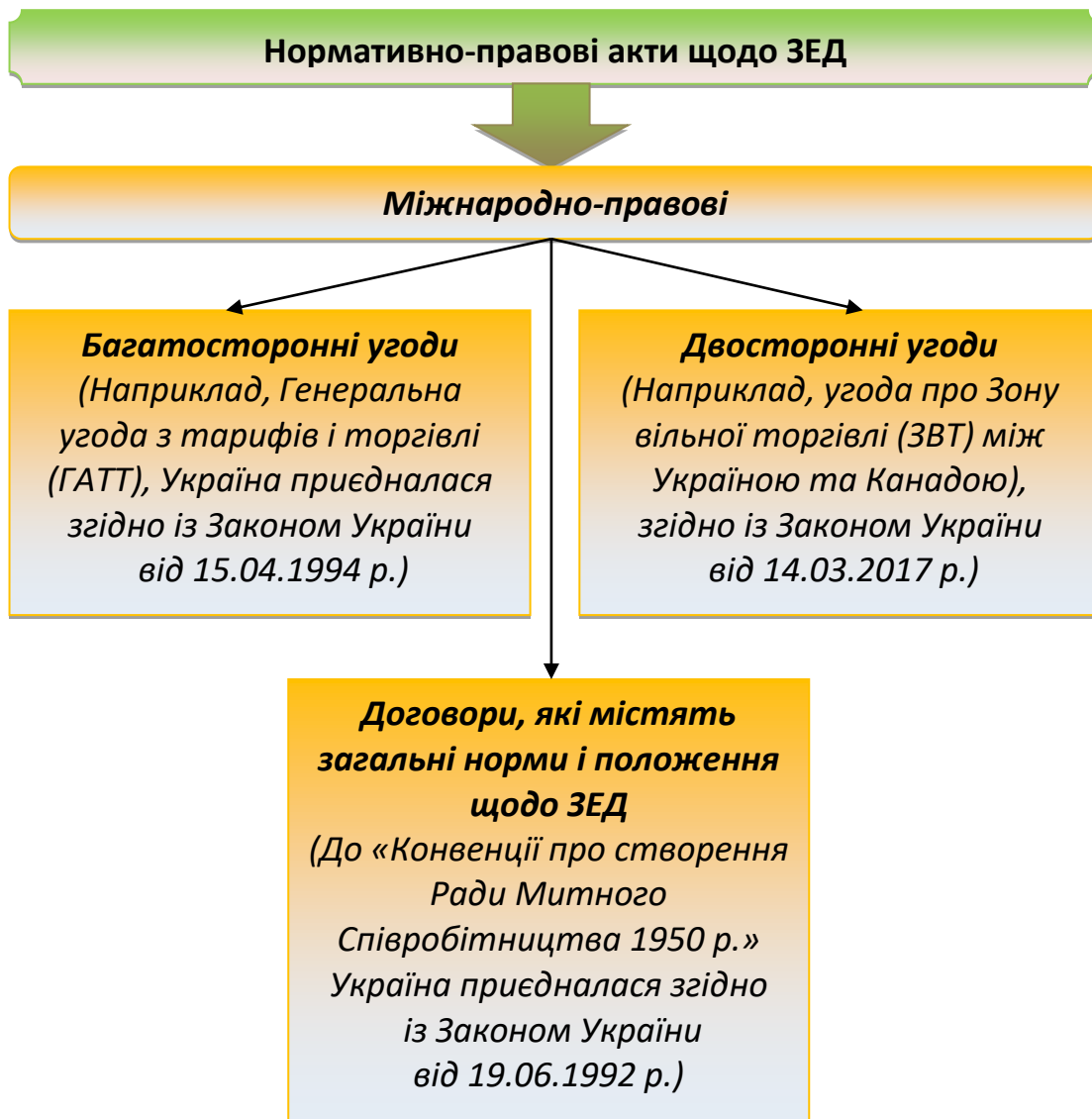
- здійснює оперативне державне регулювання ЗЕД;
- приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидійних або спеціальних розслідувань;
- здійснює заходи нетарифного регулювання ЗЕД.



Органи місцевого управління ЗЕД здійснюють реєстрацію суб'єктів ЗЕД та контролюють функціонування суб'єктів ЗЕД на регіональному рівні.

3.3 Нормативно-правові акти щодо ЗЕД





Справедливий, або недискримінаційний. Посилання на цей стандарт означає нагадування про недопущення в конкретній ситуації несправедливості.

Режим найбільшого сприяння – це свого роду норма прикордонного режиму, однаково важлива як для торгівлі, так і для інвестицій при допуску товарів чи інвестицій в країну. Режим, який надається третій державі, автоматично поширюється і на державу, якій початково був наданий режим найбільшого сприяння.

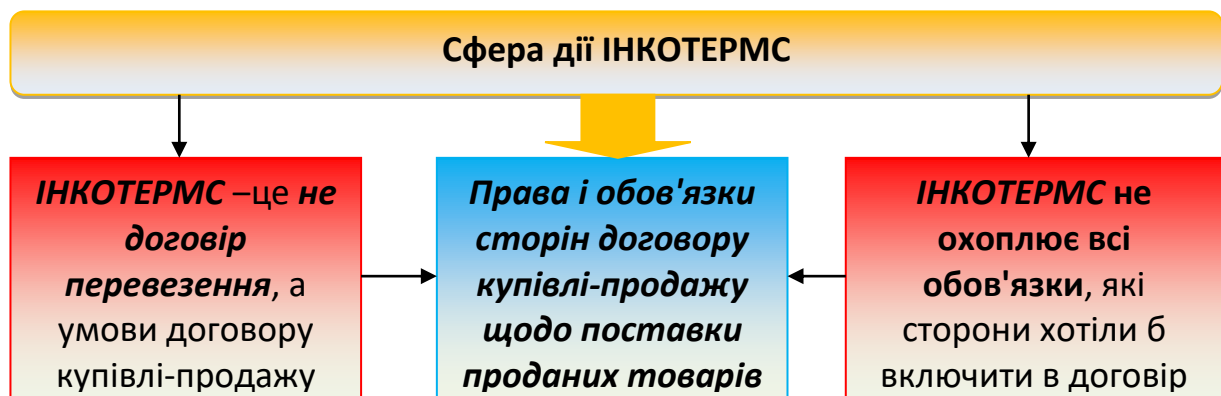
Національний режим. Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування», прийнятого 19 березня 1996 р. (зміни від 31.05.1016 р.), для іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності. Тобто іноземні суб'єкти ЗЕД мають такі ж права і обов'язки, як і національні.

Спеціальний правовий режим може вводитися в спеціальних економічних зонах різного типу. Тобто лише на певній території можуть застосовуватися окремі правові норми. Це, у більшості випадків, пільгові режими щодо окремих економічних ситуацій.

3.4. Правила ІНКОТЕРМС-2010

Указ Президента України «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» від 04.10.1994 № 567/94 закріпив обов'язкове використання всіма суб'єктами правил ІНКОТЕРМС-90 при укладанні зовнішньоекономічних контрактів.

На теперішній час чинні правила ІНКОТЕРМС-2010.



Перехід ризиків і витрат

- Ризик втрати або пошкодження товару, а також зобов'язання нести витрати, пов'язані з товаром, переходять від продавця до покупця, коли продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару.
- Перехід ризиків і витрат може мати місце навіть до постачання, якщо покупець не приймає доставку відповідно до домовленості або не дає таких інструкцій (час відправлення, місце поставки), які можуть знадобитися продавцю для виконання своїх зобов'язань.
- Необхідною умовою для переходу ризиків і витрат є визначення товару як ідентифікованого для покупця (важливо для EXW).
- Для всіх інших умов товар вважається ідентифікованим для покупця, якщо було вжито заходів щодо відвантаження і відправлення товару (терміни F і C) або доставки товару в місце призначення (терміни D).

Митне очищення

Включає оплату мита і всіх інших зборів, а також виконання і оплату всіх адміністративних дій, пов'язаних з проходженням товару через митницю та інформуванням органів влади.

Упакування

Зобов'язання продавця упакувати товар змінюються залежно від виду і тривалості транспортування. Тому продавцеві мають бути відомі обставини транспортування.

Арбітраж Міжнародної торгової палати

- Факт включення умов Інкотермс до договору не є домовленістю про можливість звернутися до Арбітражного суду.
- МТП рекомендує включити до договору такий пункт: «Будь-які спори, які впливають з / або у зв'язку з цим договором, підлягають остаточному врегулюванню відповідно до Правил Арбітражу Міжнародної торговельної палати одним або декількома арбітрами, призначеними відповідно означених Правил».

Класифікація термінів поставки за правилами ІНКОТЕРМС-2010

Група Е	Група F	Група С	Група D
Відправка	Основне перевезення, не оплачено продавцем	Основне перевезення, оплачено продавцем	Прибуття
EXW	FCA	CFR	DAP
	FAS	CIF	DAT
	FOB	CPT	DDP
		CIP	

EXW (...named place) Ex Works

- Франко-завод (... назва місця)
- ✓ Вид транспорту: будь-який
- ✓ Перехід ризиків: в момент передавання товару на складі продавця
- ✓ Експортні митні формальності: відповідальність покупця

FCA (...named place) Free Carrier

- Франко-перевізник (... назва місця)
- ✓ Вид транспорту: будь-який
- ✓ Перехід ризиків: в момент передавання перевізнику на складі продавця
- ✓ Експортні митні формальності: відповідальність продавця
- ✓ Імпортні митні формальності: відповідальність покупця

FAS (...named port of shipment) Free Alongside Ship

- Франко вздовж (біля) борту судна (... назва порту відвантаження)
- ✓ Вид транспорту: морський або внутрішній водний
- ✓ Перехід ризиків: в момент розміщення товару вздовж борту судна
- ✓ Експортні митні формальності: відповідальність продавця
- ✓ Імпортні митні формальності: відповідальність покупця

FOB (...named port of shipment) Free On Board

- Франко-борт (... назва порту відвантаження)
- ✓ Вид транспорту: морський або внутрішній водний
- ✓ Перехід ризиків: з моменту повного навантаження на борт судна
- ✓ Експортні митні формальності: відповідальність продавця
- ✓ Імпортні митні формальності: відповідальність покупця

CFR (...named port of destination) Cost and Freight

- Вартість і фрахт (... назва порту призначення)
- ✓ Вид транспорту: морський або внутрішній водний
- ✓ Перехід ризиків: з моменту повного вантаження на борт судна
- ✓ Експортні митні формальності: відповідальність продавця
- ✓ Імпортні митні формальності: відповідальність покупця

CIF (...named port of destination) Cost, Insurance and Freight

- Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення)
- ✓ Вид транспорту: морський або внутрішній водний
- ✓ Перехід ризиків: з моменту повного вантаження на борт судна
- ✓ Експортні митні формальності: відповідальність продавця
- ✓ Імпортні митні формальності: відповідальність покупця

CPT (...named place of destination) Carriage Paid To

- Фрахт / перевезення, оплачені до (... назва місця призначення)
- ✓ Вид транспорту будь-який
- ✓ Перехід ризиків: в момент доставки / передавання перевізнику
- ✓ Експортні митні формальності: відповідальність продавця
- ✓ Імпортні митні формальності: відповідальність покупця

CIP (...named place of destination) Carriage and Insurance Paid To

- Фрахт / перевезення та страхування, оплачені до (... назва місця призначення)
- ✓ Вид транспорту будь-який
- ✓ Перехід ризиків: в момент доставки / передавання перевізнику
- ✓ Експортні митні формальності: відповідальність продавця
- ✓ Імпортні митні формальності: відповідальність покупця

DAT (...named terminal of destination) Delivered At Terminal

- Поставка на терміналі (... назва терміналу)
- ✓ Вид транспорту будь-який
- ✓ Перехід ризиків: в момент доставки товару на термінал покупця
- ✓ Експортні митні формальності: відповідальність продавця
- ✓ Імпортні митні формальності: відповідальність покупця

DAP (...named port of destination) Delivered At Point

- Поставка в пункті (... назва пункту)
- ✓ Вид транспорту будь-який
- ✓ Перехід ризиків: в момент доставки товару в пункт зазначений покупцем
- ✓ Експортні митні формальності: відповідальність продавця
- ✓ Імпортні митні формальності: відповідальність покупця

DDP (...named place of destination) Delivered Duty Paid

- Поставка с оплатою мита (... назва місця призначення)
- ✓ Вид транспорту будь-який
- ✓ Перехід ризиків: в момент передавання товару в розпорядження покупця
- ✓ Експортні митні формальності: відповідальність продавця
- ✓ Імпортні митні формальності: відповідальність продавця

Завдання для контролю та самоконтролю знань

1. Охарактеризуйте моделі зовнішньоекономічної політики.
2. Наведіть основні причини введення політики протекціонізму.
3. Які складові зовнішньоекономічної політики держави Ви знаєте?
4. Наведіть органи державного регулювання ЗЕД і їх компетенції.
5. За яких обставин вводиться спеціальний правовий режим?
6. Наведіть основні відмінності правил «ІНКОТЕРМС-2010» від «ІНКОТЕРМС-2000».
7. За яких умов постачання згідно з «Інкотермс-2010» можуть використовувати тільки морський або внутрішній водний вид транспорту?
8. Хто згідно з «ІНКОТЕРМС-2010» за умовами FAS виконує митне очищення товару при експорті?
9. Що визначають базові умови поставки у зовнішньоекономічному договорі?

Митно-тарифне регулювання ЗЕД

Питання, які розкривають зміст теми

- 4.1. Сутність митно-тарифного регулювання.
- 4.2. Мито.
- 4.3. Товарна номенклатура ЗЕД.
- 4.4. Країна походження товару
- 4.5. Процедура митного контролю товару

Питання для самостійного вивчення

- 4.6. Митні режими [3, Розділ V. Митні режими (статті 70–85)].
- 4.7. Методи визначення митної вартості товарів, які імпортуються в Україну [3, Розділ III. Митна вартість товарів та методи її визначення (статті 49–66)]

4.1. Сутність митно-тарифного регулювання.

Державна політика у сфері державної митної справи – це система цілей, принципів, напрямів, засобів і механізмів діяльності держави, спрямованих на забезпечення національних митних інтересів та безпеки України, регулювання зовнішньої торгівлі та захист внутрішнього ринку, розвиток національної економіки та її інтеграцію у світову економіку, наповнення державного бюджету

**Митний кодекс України
(2012 р.)**

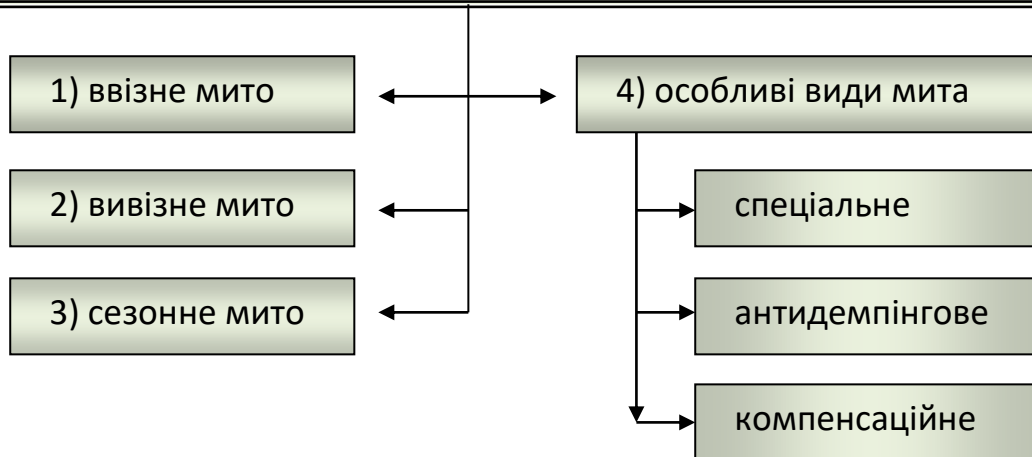
Митно-тарифні заходи полягають у впливі на зовнішньоторговельний оборот шляхом **безпосереднього впливу** на ціни товарів, створюючи ціновий бар'єр на шляху переміщення товарів, впливають на конкурентоспроможність товару, норму прибутку в деяких галузях, темпи розвитку цих галузей.

Основна мета цих заходів – захист національного ринку.

4.2. Мито

Мито – це загальнодержавний податок, встановлений Податковим кодексом України та Митним кодексом, що нараховується та сплачується відповідно до цих Кодексів, законів України та міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

Види мита, застосовувані в Україні



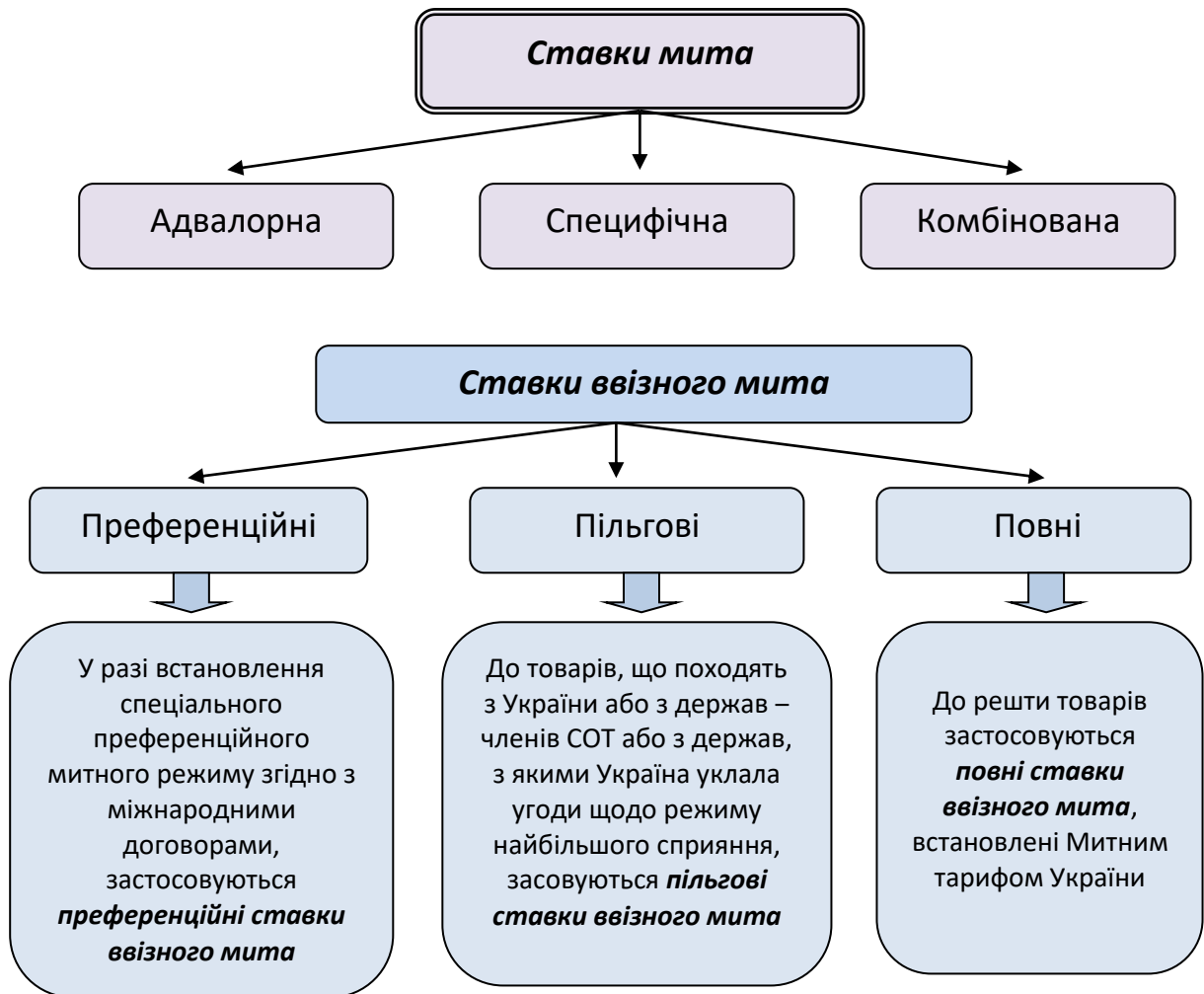
Забороняється застосовувати інші види мита, крім тих, які встановлені Митним кодексом.

Сезонне мито встановлюється на строк не менше 60 і не більше 120 наступних календарних днів.

Антидемпінгове мито застосовується тоді, коли на митну територію України ввозять товари за цінами, які на момент такого ввезення значно нижче, ніж ціни в Україні, за умови створення загрози заподіяння збитків вітчизняним виробникам подібних або конкуруючих з імпортованими товарів.

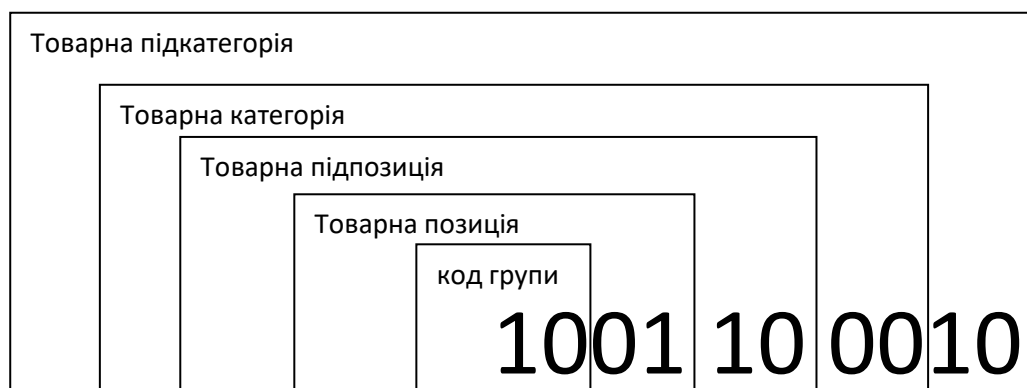
Спеціальне мито використовується тоді, коли на митну територію України ввозиться така кількість товару (або на таких специфічних умовах), що виникає загроза заподіяння шкоди вітчизняним товаровиробникам таких або аналогічних товарів.

Компенсаційне мито використовується відповідно до Закону України «Про захист національного товаровиробників від субсидованого імпорту» у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, що шкодить національному виробнику



4.3. Товарна номенклатура ЗЕД.

Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД) складається на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів і затверджується законом про Митний тариф України. В УКТ ЗЕД товари систематизовано за розділами, групами, товарними позиціями, товарними підпозиціями, найменування і цифрові коди яких уніфіковано за Гармонізованою системою опису та кодування товарів.



Структура коду товару «Пшениця тверда насіннева»

Важливо пам'ятати!

- Товари при їх декларуванні підлягають класифікації, тобто у відношенні товарів визначаються коди згідно з класифікаційними групуваннями, зазначеними в УКТ ЗЕД.
- Митні органи здійснюють контроль правильності класифікації товарів, поданих до митного оформлення, згідно з УКТ ЗЕД.
- На вимогу посадової особи митного органу декларант або уповноважена ним особа зобов'язані надати всі наявні відомості, необхідні для підтвердження заявлених ними кодів товарів, поданих до митного оформлення, а також зразки таких товарів та / або техніко-технологічну документацію на них.

4.4. Країна походження товару

Відповідно ст. 276 Митного кодексу України країна походження товару визначається для того, щоб мати можливість застосувати належні тарифні і нетарифні заходи регулювання імпорту товарів на митну територію України та їх експорт з цієї території, а також забезпечення обліку товарів у статистиці зовнішньої торгівлі.

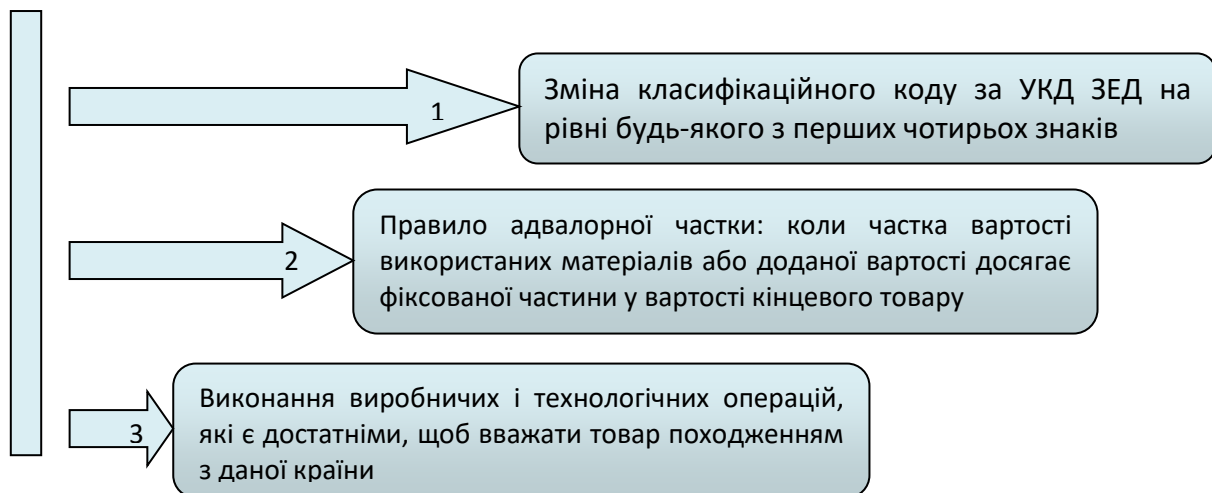
Країною походження товару вважається країна, в якій товар був вироблений або підданий достатній переробці

Товарами, повністю виробленими в країні, вважаються (ст. 278 Митного кодексу України):

- 1) корисні копалини, видобуті на її території або в межах її економічної зони;
- 2) рослинна продукція, вирощена та зібрана на її території;
- 4) продукція, одержана від тварин, вирощених у цій країні;
- 3) живі тварини, що народились та вирощені в цій країні;
- 5) продукція мисливського, рибальського і морського промислу;
- 6) продукція морського промислу, видобута та (або) вироблена в океані суднами цієї країни або суднами, орендованими (зафрахтованими) нею;
- 7) вторинна сировина та відходи, які є результатом виробничих та інших операцій, здійснених у країні;
- 8) продукція високих технологій, отримана у відкритому космосі на космічних кораблях, що належать цій країні чи орендуються нею;
- 9) товари, вироблені в цій країні виключно з продукції, зазначеної вище.

*Якщо у виробництві беруть участь дві або більше країн, то країною походження є **країна останньої операції достатньої переробки.***

Критерії достатньої переробки



Не вважаються операціями достатньої переробки:

- 1) операції зі збереження і транспортування;
- 2) операції щодо підготовки товарів до продажу;
- 3) прості операції зі складання за допомогою болтів, гайок, гвинтів або монтажу готових вузлів зварюванням (за винятком складних операцій), регулювання, контроль, заправка і т.д.
- 4) змішування компонентів без надання відмінних характеристик
- 5) комбінації цих операцій.
- 6) забій тварин.

4.5 . Процедура митного контролю товару

Функції митного контролю

- 1 Забезпечення виконання митного законодавства
- 2 Вжиття заходів для захисту законних прав та інтересів фізичних і юридичних осіб
- 3 Забезпечення економічної безпеки України
- 4 Стягнення податків, зборів та інших митних платежів
- 5 Забезпечення дозволеного порядку переміщення товарів і предметів, а також транспортних засобів через митний кордон України
- 6 Боротьба з проникненням на Україну та її ринки низькопробних товарів, екологічно небезпечних речовин, вірусів і культур
- 7 Співпраця з митними органами інших держав

Необхідно пам'ятати

1

Митному контролю підлягають усі товари, транспортні засоби комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України.

2

Митний контроль здійснюється виключно митними органами відповідно до цього Митного кодексу та інших законів України.

3

Митний контроль передбачає виконання митними органами мінімуму митних формальностей, необхідних для забезпечення додержання законодавства України з питань державної митної справи.

Контроль здійснюється:

1) в пунктах пропуску через державний кордон України – з приводу встановлених законодавством України заборон щодо переміщення окремих товарів через митний кордон України;

2) при приміщенні в митний режим – стосовно встановлених законодавством України обмежень щодо переміщення окремих товарів через митний кордон України.

Митні режими

1

Імпорт

2

Реімпорт

3

Експорт

4

Реекспорт

5

Транзит

6

Тимчасове ввезення (вивезення)

7

Митний склад

- 8 Вільна митна зона
- 9 Безмитна торгівля
- 10 Переробка на митній території України
- 11 Переробка за межами митної території України
- 12 Відмова на користь держави

Методи визначення митної вартості товарів, які імпортуються в Україну

- 1 Метод оцінки за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються
- 2 Метод оцінки за ціною угоди щодо ідентичних товарів
- 3 Метод оцінки за ціною угоди щодо подібних (аналогічних) товарів
- 4 Метод оцінки на підставі віднімання вартості
- 5 Метод оцінки на підставі додавання вартості
- 6 Резервний метод

Завдання для контролю та самоконтролю знань

1. Яким чином в Україні реалізується політика, спрямована на забезпечення національних митних інтересів та економічної безпеки України?
2. У чому полягає різниця між митно-тарифними та нетарифними заходами регулювання зовнішньої торгівлі?
3. Що таке мито? Які вида мита застосовуються в Україні?
4. Які бувають ставки мита?
5. З якою метою введено Українську класифікацію товарів зовнішньоекономічної діяльності?
6. Як формується код товару за УКТ ЗЕД?
7. Як визначити країну походження товару?
8. Опишіть процедуру митного контролю в Україні.
9. Які митні режими передбачені українським законодавством?
10. Для чого використовується митна вартість? Як її визначають?

Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

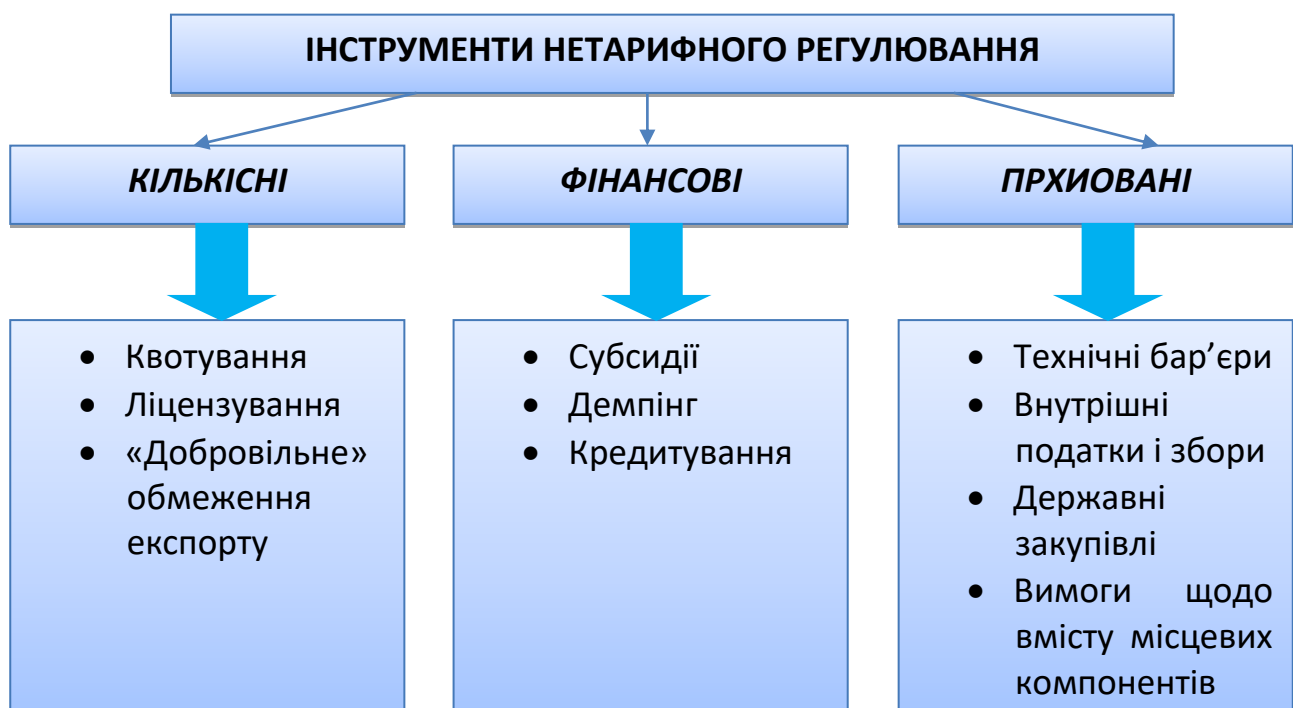
Питання, які розкривають зміст теми

- 5.1. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація. Кількісні обмеження: ліцензування і квотування.
- 5.2. Приховані засоби нетарифного регулювання.
- 5.3. Фінансові засоби нетарифного регулювання.

5.1. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація. Кількісні обмеження: ліцензування і квотування

Разом з тарифом для регулювання міжнародної торгівлі використовуються інші види зовнішньоторговельних обмежень, а саме **нетарифні**.

Сутність **нетарифного регулювання ЗЕД** полягає в забезпеченні належного захисту не тільки інтересів держави, але й інтересів окремих суб'єктів ЗЕД.



Застосування нетарифних методів

✂ у випадку різкого погіршення розрахункового балансу України, коли на певну дату його негативне сальдо на 25% перевищує загальну суму валютних вимог України

✂ у випадку досягнення рівня зовнішньої заборгованості, визначеної Верховною Радою України (більше 50% ВВП)

✂ коли значно порушена рівновага щодо певних товарів на внутрішньому ринку України, особливо продуктів харчування, сільськогосподарської продукції й промислових товарів масового споживання

✂ якщо буде потреба забезпечити певні пропорції між вітчизняною й імпортною сировиною у виробництві

✂ при наявності необхідності проведення заходів у відповідь на дискримінаційні дії деяких держав

✂ відповідно до міжнародних угод, які укладає або до яких приєднується Україна (уводиться режим квотування)

✂ у випадку добровільного обмеження експорту товарів до певної країни

Уряди можуть вільно застосовувати будь-які види нетарифних обмежень, що неможливо у відношенні до тарифів, які регулює СОТ.

Квота – це кількісна міра обмеження експорту чи імпорту товару визначеною кількістю або сумою на певний проміжок часу.



Квота, встановлена в розмірі, що дорівнює 0, означає **ембарго**, тобто заборону на імпорт чи експорт.

Квотування здійснюється шляхом установлення режиму видачі *індивідуальних ліцензій*, причому загальний обсяг експорту (імпорту) за ними не повинен перевищувати обсяг встановленої квоти.

КВОТИ ЗА МАШТАБОМ ОХОПЛЕННЯ

Глобальні

Глобальні, що встановлюють на імпорт чи експорт визначеного товару на певний період часу незалежно від того, з якої країни він імпортується чи в яку експортується

Групові

Групові, що встановлюють для товарів з визначенням ряду конкретних країн, куди товар експортується або з яких він імпортується

Індивідуальні

Індивідуальні – це встановлена в рамках глобальної квоти квота кожної країни, що експортує чи імпортує товар. Вони встановлюються на підставі двосторонніх угод

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВВЕДЕННЯ КВОТ

- Квоти – більш ефективний, ніж тарифи, інструмент обмеження імпорту. Їх введення дозволяє утримувати обсяги імпорту на незмінному рівні, незважаючи на зростання попиту, що, у свою чергу, збільшує ціну товару.
- При попередньому обсязі імпорту внутрішнє виробництво і споживання зростають.
- Квоти являють собою абсолютну величину і є негнучкими щодо ціни товару.
- Вони більш ефективні для здійснення швидких дій адміністративних органів, ними простіше і легше маніпулювати (тарифи звичайно потребують прийняття відповідного законодавства).
- Квоти є прямим джерелом монопольного прибутку; вони завжди збільшують доходи виробників імпортозамінної продукції.
- Стримують імпорتنу конкуренцію (тарифи її звичайно допускають).

Ліцензія — це дозвіл, виданий державними органами на експорт чи імпорт товару (або валюти) у встановлених кількостях за певний проміжок часу.

■ **Генеральна** – це відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції з певним товаром і (або) з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування цього товару.

■ **Разова (індивідуальна)** – це одноразовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом **ЗЕД** на період, не менший ніж необхідний для здійснення експортної (імпортної) операції.

■ **Відкрита індивідуальна** – це дозвіл на експорт (імпорт) товарів протягом певного строку (але не менше одного місяця) з визначенням загального обсягу товарів.

Ліцензії на експорт (імпорт) видаються на підставі заяв суб'єктів ЗЕД відділом нетарифного регулювання Міністерства економіки України.

■ Ліцензія, є підставою для пропуску через митницю товарів, які підпадають під режим ліцензування або квотування.

■ Переміщення товарів через митний кордон України здійснюється винятково через ті митниці, які вказані в ліцензіях.

Для одержання ліцензії заявником – суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності подаються такі документи:

- заявка на одержання ліцензії на експорт;
- лист-звернення щодо оформлення ліцензії на експорт з гарантією сплати державного збору за її видачу;
- копія свідоцтва про державну реєстрацію, завірена в установленому законодавством порядку;
- копія зовнішньоекономічного договору (контракту), усі додатки та специфікації до нього, завірені в установленому законодавством порядку;
- експертний висновок (оригінал) з визначенням країни походження та коду товару відповідно до УКТЗЕД;
- сертифікат про походження товару (видається Торгово-промисловою палатою України або регіональною торгово-промисловою палатою).

«Добровільне» обмеження експорту (ДОВЕ) – це кількісне обмеження експорту, що ґрунтується на зобов'язанні одного з торгових партнерів обмежити (чи не розширювати) обсяг експорту, прийняте в рамках міжурядової угоди про встановлення квот на експорт товару.

5.2. Приховані засоби нетарифного регулювання

Технічні бар'єри являють собою національні стандарти якості, економічні вимоги, санітарні обмеження, вимоги до упакування і маркірування товарів, вимоги про дотримання ускладнених митних формальностей, законів про захист споживачів тощо.



Кількість технічних регламентів у більшості країн постійно зростає. Ця тенденція є реакцією державних органів на зростання вимог громадськості до відповідності продукції мінімальним стандартам якості і безпеки, щоб вона не впливала негативно на споживачів і навколишнє середовище.

Внутрішні податки і збори. Державні і місцеві органи влади на імпортовані товари можуть накладати податок на додаткову вартість, акцизний податок, а також вводити збори за митне оформлення, реєстрацію, перебування товарів під митним контролем, збереження на складі митниці, митне супроводження товарів, здійснення санітарного та іншого контролю продуктів, портові збори тощо з метою підвищення їх внутрішньої ціни і скорочення конкурентоспроможності на внутрішньому ринку.



Відповідно до правил СОТ країна, що вводить внутрішній податок на товар з обороту, з продажу, акцизний збір чи податки на додаткову вартість, одержує дозвіл вводити додаткові пільги на експорт цього товару, а також рівноцінний податок на імпорт аналогічного товару.

Державні закупівлі. Політика в рамках державних закупівель полягає в тому, що державні органи і підприємства повинні купувати певні товари тільки в національних фірм, навіть якщо ці товари дорожчі за імпортовані.



Міжнародні правила щодо здійснення державних закупівель відображено в Угоді про державні закупівлі, прийнятій в рамках СОТ.

Вимоги про вміст місцевих компонентів. Цей метод прихованої торгової політики передбачає законодавче встановлення частки кінцевого продукту, що має вироблятися місцевими виробниками, у випадку призначення товару для продажу на внутрішньому ринку.



Цей метод використовується урядами країн, що розвиваються, з метою заміни імпорту внутрішнім виробництвом, за допомогою введення місцевих вимог до певних галузей, а також щоб уникнути переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з дешевою робочою силою і цим самим зберегти рівень зайнятості працюючих.

5.3. Фінансові засоби нетарифного регулювання.

Демпінг — це експорт товарів за цінами, нижчими від собівартості, чи, принаймні, за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку. Звідси — демпінг є формою міжнародної цінової дискримінації.



Здійсненню демпінгу сприяють: розбіжності в попиті на товар у різних країнах; наявність певних передумов, що дають виробнику можливість встановлювати і диктувати ціни; торгові бар'єри і високі транспортні витрати, завдяки чому виробник може відгородити зовнішній ринок, де він продає товар за низькими цінами, від внутрішнього ринку, де відбувається продаж товару за більш високими цінами.

Демпінг може здійснюватися за рахунок коштів окремих фірм, що прагнуть заволодіти зовнішнім ринком своєї продукції, і за рахунок **державних субсидій експортерам**.

Субсидії – це фінансова чи інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту товару, внаслідок чого суб'єкт господарсько-правових відносин країни експорту одержує пільги (прибутки).

Прямі субсидії — це безпосередні виплати експортеру після здійснення ним експортної операції, що дорівнюють різниці між його витратами й отриманим доходом. Прямі субсидії суперечать міжнародним угодам і заборонені СОТ.

Непрямі субсидії — це приховане дотування експортерів через надання пільг зі сплати податків, пільгові умови страхування, повернення імпортних мит тощо.

Внутрішні субсидії — це бюджетне фінансування внутрішнього виробництва товарів, що конкурують з імпортними.

Експортні субсидії — це бюджетне фінансування національних експортерів, що дає їм можливість продавати товар іноземним покупцям за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку, і тим самим стимулювати експорт.

Країна-імпортер при виявленні експортного субсидування (використанні нелегітимної субсидії) може вводити компенсаційне мито, що стягується з товарів, які є об'єктом застосування компенсаційних заходів. Ці заходи можуть застосовуватися у випадку серйозного збитку, заподіяного інтересам іншої країни, а саме:

→ **Реальний обсяг субсидування щодо вартості продукту перевищує 5 %**

→ **Субсидії покривають виробничі витрати галузі промисловості**

→ **Субсидії, що не є одноразовим заходом, покривають виробничі витрати підприємства**

→ **Відбувається пряме списання заборгованості урядом**

Завдання для контролю та самоконтролю знань

1. Як класифікуються нетарифні заходи за механізмом дії?
2. Наведіть основні показники ефективності використання нетарифних бар'єрів.
3. Які причини вплинули на активне використання нетарифних бар'єрів у другій половині XX ст.?
4. Наведіть основні види ліцензій.
5. Наведіть основні види субсидій.
6. Які економічні наслідки введення квоти?
7. Що таке вимоги про вміст місцевих компонентів?
8. Наведіть приховані інструменти нетарифного регулювання.
9. Що належить до технічних бар'єрів?

Розділ 6

Податковий менеджмент у сфері ЗЕД

Питання, які розкривають зміст теми

6.1. Види та функції податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Сутність та порядок нарахування митних податків (ПДВ, мита, акцизного збору) у сфері ЗЕД.

6.2. Особливості оподаткування залежно від митного режиму.

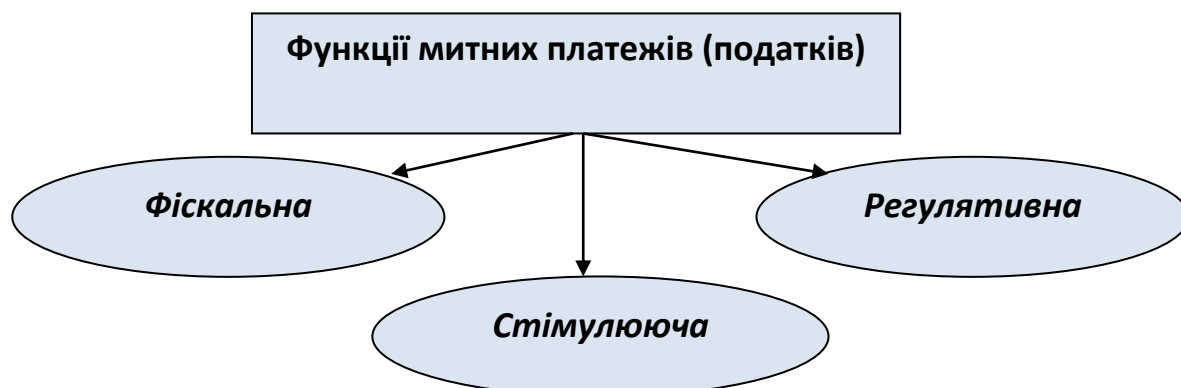
Питання для самостійного вивчення

6.3. Порядок відшкодування ПДВ при експорті. Проблеми бюджетної заборгованості з ПДВ і шляхи їх вирішення [16, 130].

6.1. Види та функції податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

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

Митні платежі – такі види податків і зборів, які нараховуються в установленому порядку при переміщенні через митний кордон країни товарів та інших предметів під контролем митних служб.

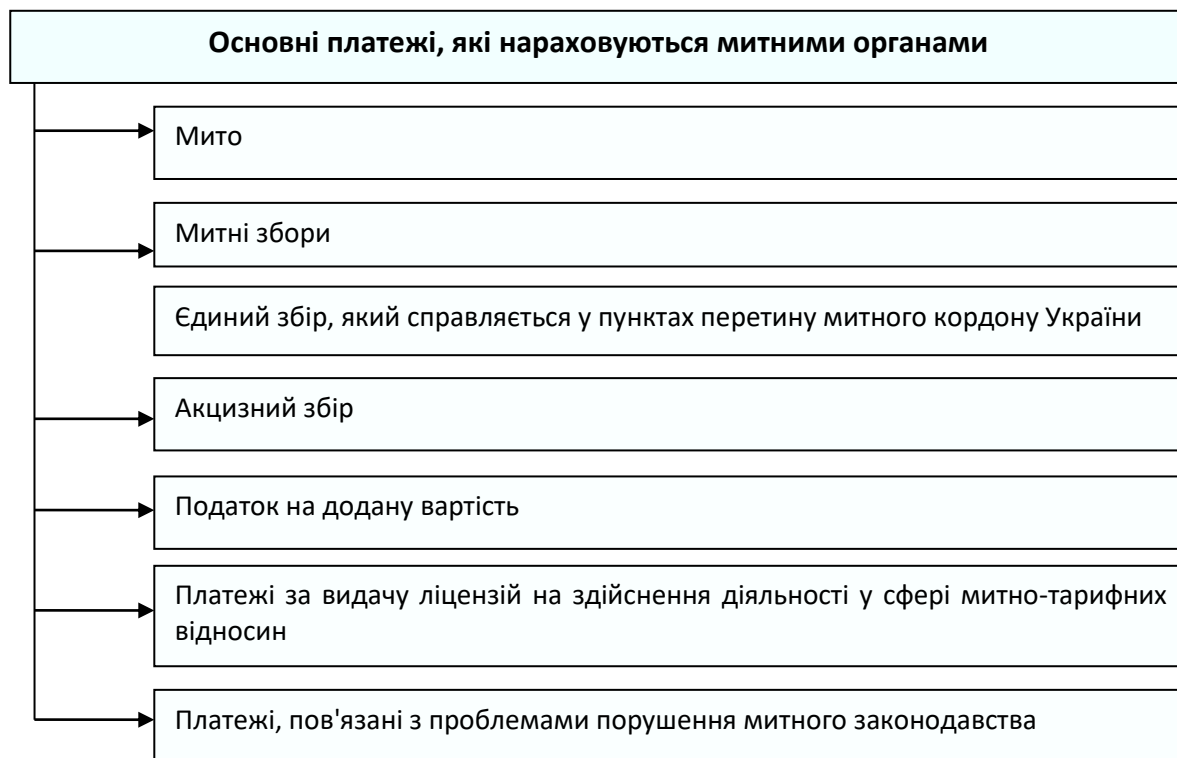


Закон України «Про податок на додану вартість» (1997 р.)

Податковий кодекс України (2010 р.)

Митний кодекс України (2012 р)

Закон України «Про Єдиний митний тариф» (2014 р)



Адвалорне мито

(у відсотках від митної вартості товарів)

$С_{па} = (ТС \times П_{а}): 100\%$,

де $С_{па}$ – сума мита;

$ТС$ – митна вартість товару (грн);

$П_{а}$ – ставка мита, встановлена у відсотках від митної вартості товару.

Специфічне мито

(Визначається в установленому грошовому розмірі на одиницю товару)

$$\text{Спс} = \text{Н} \times \text{Пс} \times \text{Ке},$$

де Спс – сума мита;

Н – кількісна або фізична характеристика товару в натуральних одиницях;

Пс – ставка мита в євро за одиницю товару;

Ке – курс євро, встановлений НБУ на день подання митної декларації.

Комбіноване мито

(Визначається як поєднання ставок адвалорного та специфічного мита і нараховується за сумою більшої митної вартості)

$$(\text{ТЗ} \times \text{Па}): 100\%, \text{ але не менше ніж } \text{Н} \times \text{Пс} \times \text{Ке}.$$

Митний збір

Стягується за митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю на територіях і в приміщеннях підприємств, які зберігають такі товари, або поза робочим часом, установленим для митниці.

Єдиний збір

Встановлюється для транспортних засобів вітчизняних та іноземних власників, які перетинають державний кордон України, при транзиті вантажів і транспортних засобів, санітарного, ветеринарного, фітосанітарного, радіологічного та екологічного контролю, за проїзд транспортних засобів автомобільними дорогами України та за проїзд з перевищенням загальної маси, осьових навантажень або габаритних параметрів.

Акцизний збір

Сума акцизного збору = кількість товару у фізичних одиницях * ставка акцизного збору.

Податок на додану вартість:

Сума ПДВ розраховується за формулою:

$$\text{ПДВ} = (C + П + Ca) \times 0,2,$$

де С – митна вартість;

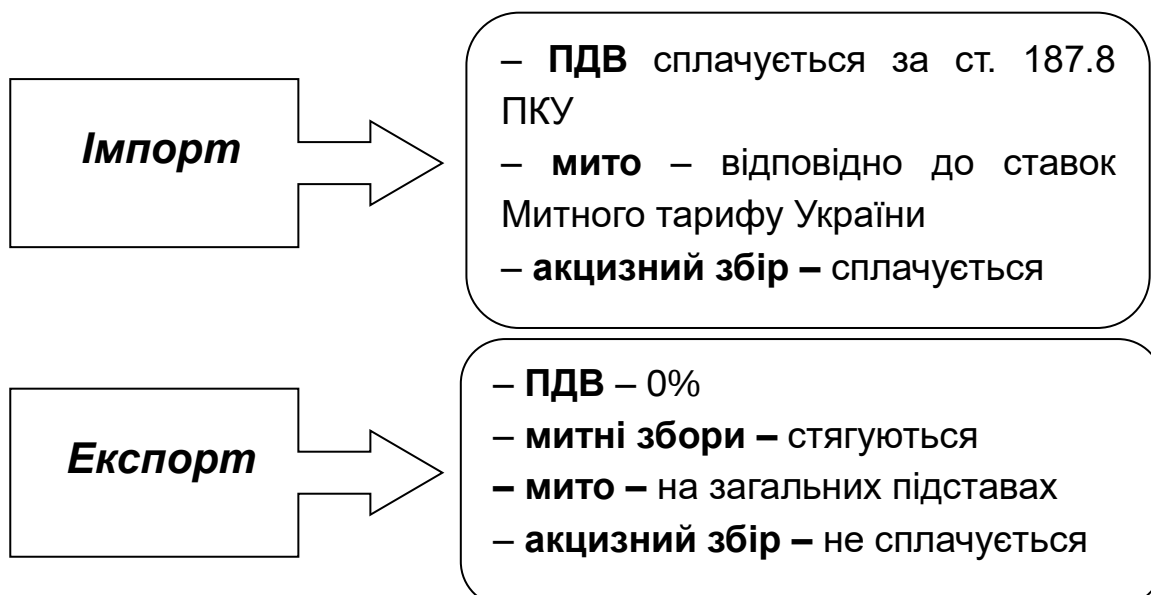
П – мито;

Ca – сума акцизного збору.

До митної вартості включається:

- 1) ціна товару, зазначена в рахунку-фактурі іноземного контрагента;
- 2) видатки на транспортування, навантаження, розвантаження, доставку й страхівку до пункту перетинання кордону;
- 3) комісійні й брокерські видатки під час проведення митного й іншого видів оформлення в іноземних державах на шляху перевезення товару;
- 4) плата за використання об'єктів інтелектуальної власності, які належать до цих товарів, і інших предметів, що буде здійснена імпортером або експортером як умова їх ввезення або вивезення.

6.2. Особливості оподаткування залежно від митного режиму



Для експортної частини бартерної операції застосовуються ті ж правила обкладення ПДВ, що і для експорту з грошовою формою розрахунків.

Реекспорт

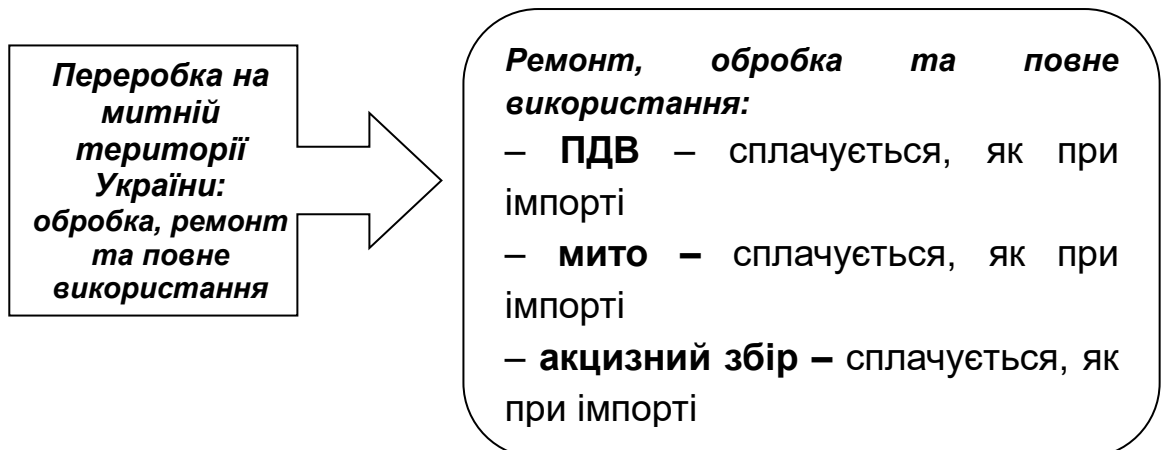
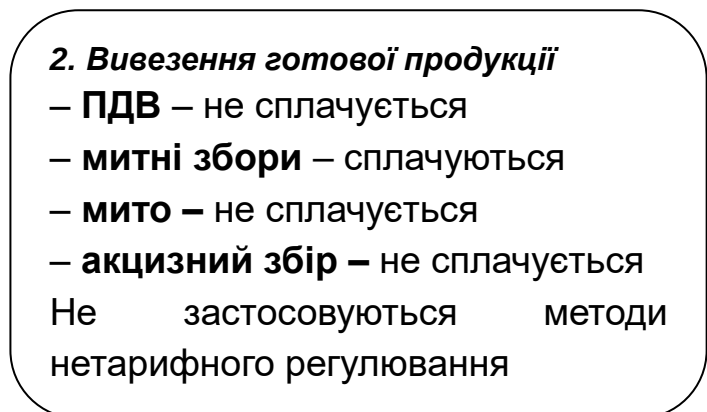
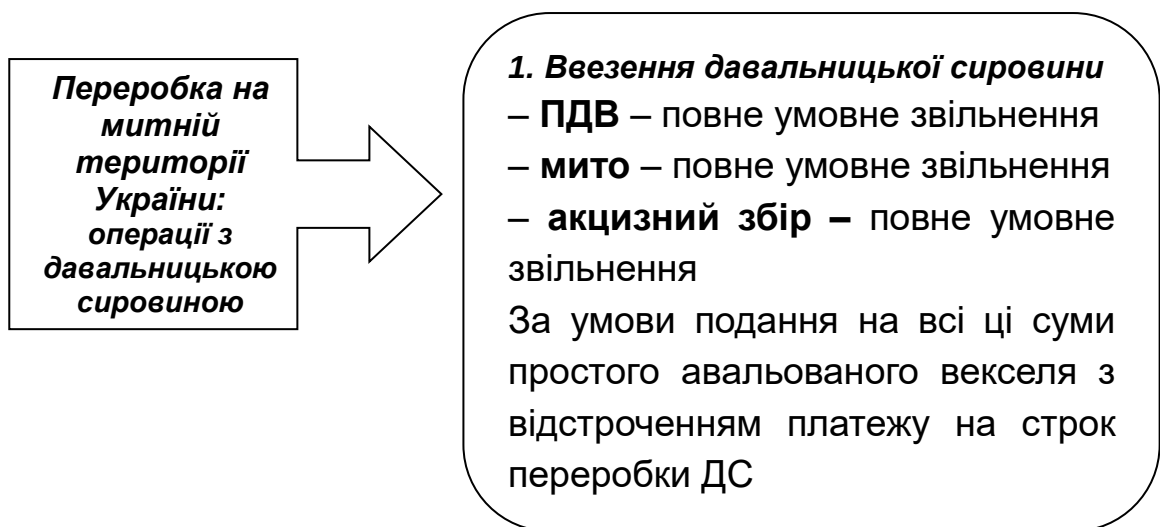
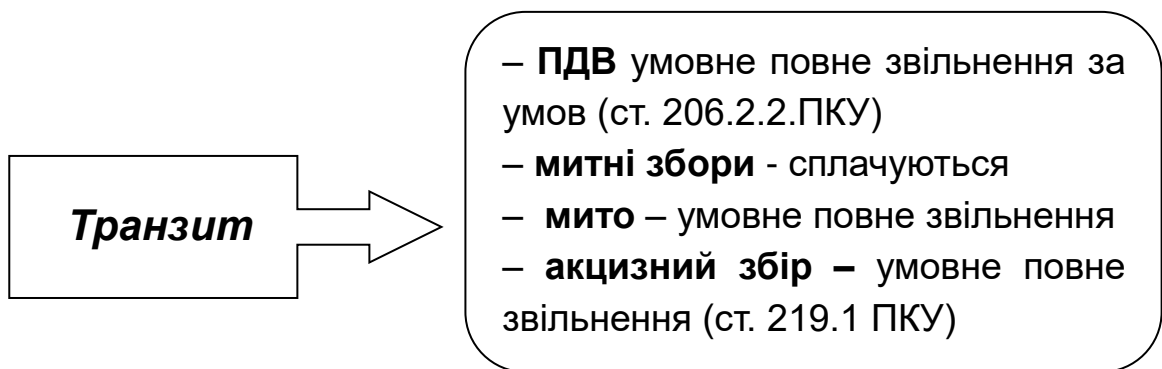
- **ПДВ** – 0%
- **митні збори** – стягуються
- **мито** – не сплачується
- **акцизний збір** – не справляється при реалізації товарів на експорт за іноземну валюту

Реімпорт

- **ПДВ** – повне звільнення (ст.206 ПКУ)
 - **мито** – не сплачується
 - **акцизний збір** – повне звільнення (ст. 206 ПКУ)
- Здійснюється повернення експортного мита

Тимчасове ввезення

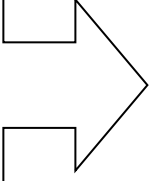
- **ПДВ** повне умовне або часткове умовне звільнення
- **митні збори** – сплачуються
- **мито** – умовне повне звільнення за обмежень (гл. 19 МКУ)
- **акцизний збір** – не сплачується (ст. 206 ПКУ)



Ремонт:

- **ПДВ** – сплачується, як при імпорті
- **мито** – не сплачується
- **акцизний збір** – сплачується, як при імпорті

**Переробка за
межами митної
території
України:
переробка
давальницької
сировини
українського
замовника**



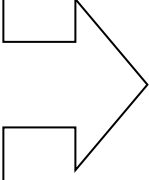
1. Вивезення давальницької сировини:

- **митний збір** – сплачується
 - **мито** – сплачується
 - **ПДВ** – умовне повне звільнення
- За умови подання простого векселя з відстроченням платежу на строк переробки ДС

2. Ввезення готової продукції:

- часткове звільнення від оподаткування митними платежами

**Переробка за
межами митної
території
України:
ремонт, обробка
або повне
використання**



- **ПДВ** – не сплачується
- **митний збір** – сплачується
- **мито** – не сплачується
- **акцизний збір** – не сплачується, за умови повернення товару у встановлені терміни

Завдання для контролю та самоконтролю знань

1. Які види митних платежів застосовуються в Україні? Які з них належать до податків?
2. Поясніть, у чому полягають функції митних платежів?
3. Які нормативні документи регулюють стягнення митних платежів в Україні?
4. Як обчислюються різні види мита?
5. Охарактеризуйте порядок визначення акцизного збору та ПДВ в Україні.
6. Які митні платежі стягуються при розміщенні товарів у митні режими:
 - а) імпорту;
 - б) експорту;
 - в) реімпорту;
 - г) реекспорту;
 - д) переробки на митній території України;
 - ж) переробки за межами митної території України;
 - з) транзиту.

Розділ 7

Валютне регулювання

Питання, які розкривають зміст теми

7.1. Основи валютного регулювання ЗЕД підприємства в Україні. Суб'єкти контролю і валютного регулювання.

7.2. Інструменти валютного регулювання. Валютні обмеження.

7.3. Розрахунки в іноземній валюті. Порядок переміщення валюти через митний кордон України.

7.1. Основи валютного регулювання ЗЕД підприємства в Україні. Суб'єкти контролю і валютного регулювання

Валютні відносини – це форма організації грошових відносин (розрахунків і платежів) на міжнародному, міждержавному рівні. Валютні відносини через сферу розподілу і обміну, платіжний баланс, валютні курси, кредитні та розрахункові операції впливають на економіку країни в цілому, темпи і пропорції економічного розвитку.

Валютне регулювання – це діяльність державних органів з управління обігом валюти, контролю за валютними операціями, впливу на валютний курс національної валюти, обмеження використання іноземної валюти. Воно спрямоване на організацію міжнародних розрахунків, встановлення порядку здійснення операцій з іноземною валютою та іншими валютними цінностями.



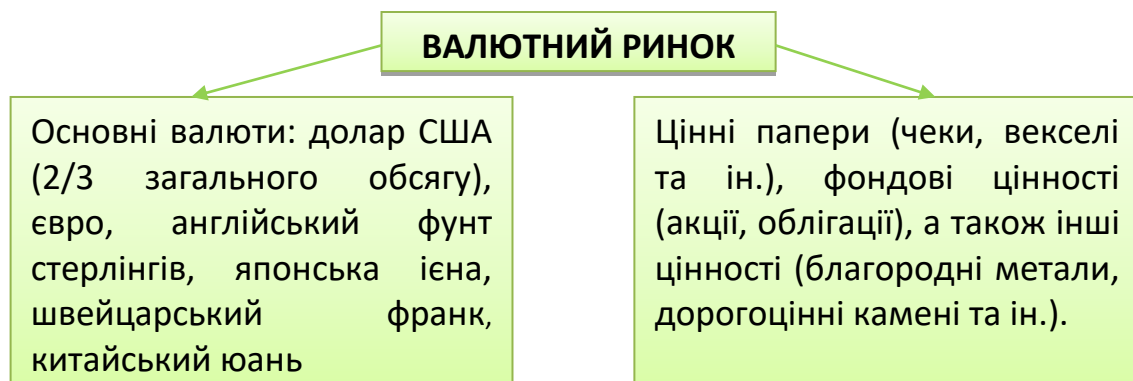


Валютні операції «spot» – це операції, які здійснюються на умовах «спот» (spot). Йдеться про валютні операції, які реалізуються на короткостроковій основі – поставка валюти здійснюється протягом 48 годин. Відповідно до цього визначається і валютний курс «спот» – курс на момент укладання угоди.

Валютні операції «forward» – це термінові операції, розрахунки за якими здійснюються не більше ніж за два дні (48 годин) після укладення угоди.

Форвардні валютні курси відрізняються від курсів «спот» на величину «знижки» або «премії», пов'язаної з відстрочкою платежів.

Валютні операції «option» – функціональна форма термінових угод, згідно з якою суб'єкти ринку набувають право купити або продати валюту в майбутньому за курсом, зафіксованим на момент укладення відповідної угоди.



Валютний ринок (*Foreign exchange market, currency market*) – це система стійких економічних та організаційних відносин, що виникають при здійсненні операцій з купівлі або продажу іноземної валюти, платіжних документів в іноземних валютах, а також операцій щодо руху капіталу іноземних інвесторів.

Сукупний оборот валютних ринків – майже 100 трлн дол. на рік



Основа валютного регулювання – валютне законодавство, нормативні акти і органи, що їх видають:

Кабінет Міністрів України

Національний банк України

Верховна Рада України

**Основні нормативно-правові акти
валютного регулювання в Україні**

- **ЗУ «Про валюту і валютні операції» від 21.06.18 (вводиться в дію 07.02.19)**
- **ЗУ «Про Національний банк України»**
- **ЗУ «Про банки і банківську діяльність»**
- **ЗУ «Про ЗЕД»**
- **ЗУ «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»**
- **ЗУ «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» (втрачає чинність 07.02.18)**

Валютне регулювання передбачає:

- регулювання курсу національної валюти;
- організацію розрахунків в іноземній валюті;
- відкриття рахунку в іноземній валюті;
- купівлю іноземної валюти;
- розрахунки за експортно-імпортними операціями;
- здійснення резидентами іноземних інвестицій;
- операції купівлі-продажу іноземної валюти готівкою;
- порядок переміщення валютних цінностей через митний кордон України;
- правила переказу іноземної валюти.

ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

**Міждержавний рівень
(регіональний)**

- МВФ (Міжнародний валютний фонд) – заснований в 1945 р.
- СБ (Світовий банк) – заснований в 1944 р.

**Регіональний
та національний рівні**

- Здійснюється на підставі принципів і методів, визначених МВФ і регіональними союзами
- Зміст валютного регулювання конституюється чинним законодавством і правовими нормами окремих держав



Суб'єкти валютного контролю і регулювання

- 1) НБУ – головний орган валютного контролю, здійснює контроль за виконанням правил регулювання валютних операцій на території України з усіх питань, які не віднесені до компетенції інших органів
- 2) Уповноважені банки здійснюють контроль за валютними операціями, які проводяться резидентами і нерезидентами через їх банки
- 3) Державна податкова інспекція України. Здійснює контроль за валютними операціями
- 4) Міністерство зв'язку. Здійснює контроль за дотриманням правил поштових переказів за межі України
- 5) Державний митний комітет України. Здійснює контроль за дотриманням правил пересування валютних цінностей через митний кордон України

Валютний курс – співвідношення обміну двох грошових одиниць або ціна однієї валюти, виражена в іншій валюті.

Зміни валютного курсу суттєво впливають на зовнішню торгівлю, рух довгострокових і короткострокових капіталів, розміри заборгованості, платіжного балансу країни та ін.

Встановлення валютного курсу

Пряме котирування означає, що певна постійна сума іноземної валюти (наприклад, 1,10 одиниць) використовується для вираження змінної величини відповідної суми національної валюти (наприклад, 1 дол. дорівнює 0,6305 ф. ст.).

Непряме котирування означає, що певна постійна сума національної валюти (наприклад, 1,10 одиниць) використовується для вираження змінної величини відповідної суми іноземної валюти (для Великобританії: 1 ф. ст. дорівнює 1,586 дол.).

Види валютних курсів

При укладанні поточних валютних операцій обмін валют проводиться негайно за **поточним валютним курсом**.

При укладанні строкової валютної операції обмін валюти здійснюється після закінчення заздалегідь визначеного терміну за заздалегідь встановленим **форвардним курсом**.

Форвардний курс визначають додаванням премії до поточного курсу або вирахуванням знижки з нього. Валюта котирується з премією або дисконтом на валютному ринку залежно від перспектив її курсу і від рівня міжнародних процентних ставок у ній і в інших валютах. Якщо валюта котирується на термін зі знижкою, то її форвардний курс нижче поточного і навпаки.

Розрахунок форвардного курсу

$$FR = SR + SR \times (iB - iA) \times t / 100 \times 360,$$

де

FR – форвардний курс;

SR – спот-курс;

iB – процентна ставка валюти котирування;

iA – процентна ставка валюти бази котирування;

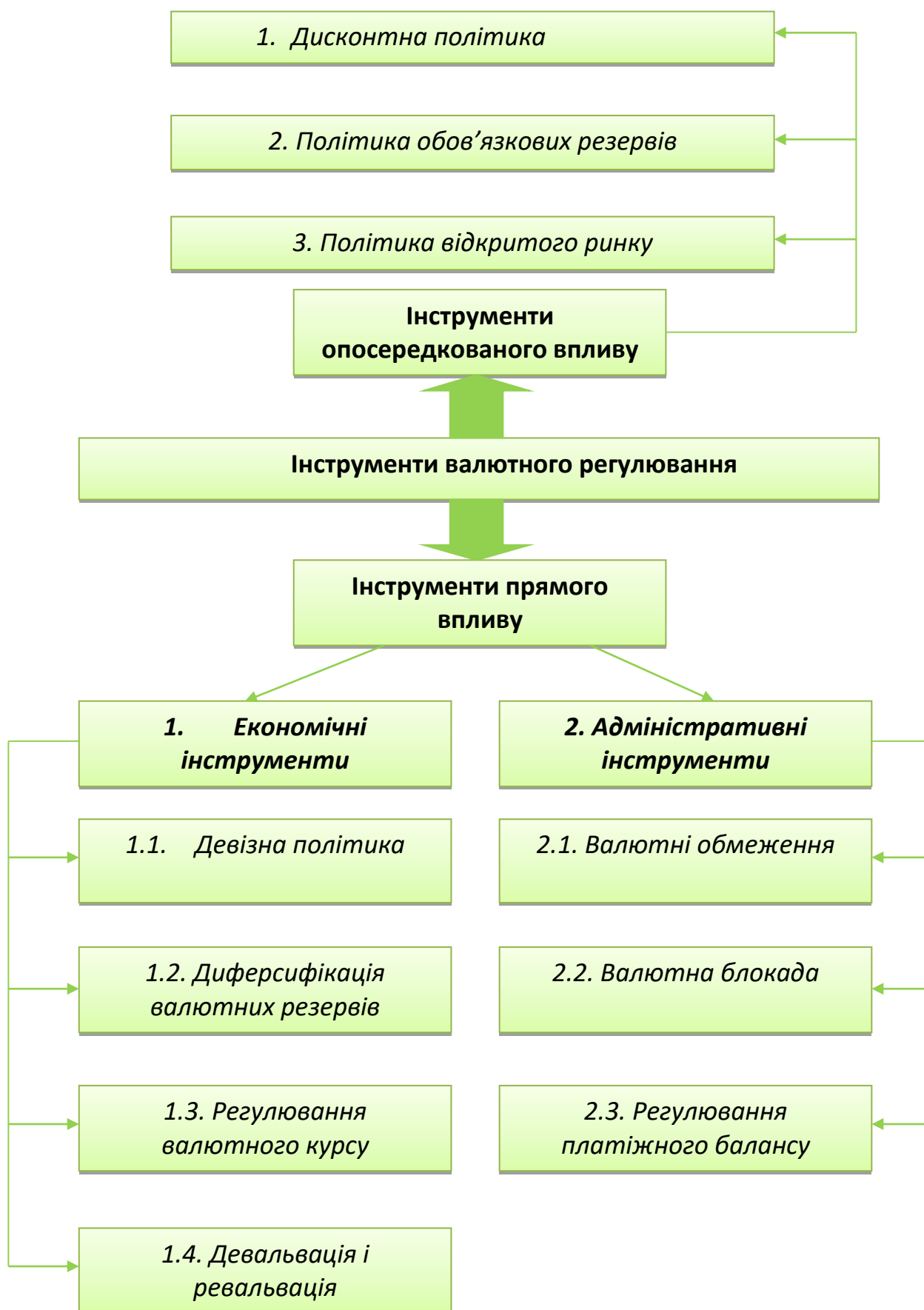
t – термін поставки

Для визначення ступеня зміни валютних курсів обчислюються спеціальні індекси, в основу яких, як правило, покладено так звані кошики валют.

Валютний «кошик» – це умовний фіксований набір різних грошових одиниць. Він застосовується насамперед тоді, коли необхідно визначити, наскільки змінюється курс валюти стосовно не однієї, а кількох грошових одиниць.

Найчастіше індекси валютних курсів використовуються для оцінки впливу зміни курсів національної грошової одиниці на конкурентоспроможність товарів, а також на торговельний і платіжний баланси відповідної країни. Тому структура валютного «кошика» цих індексів зазвичай відображає страховий розподіл експорту та імпорту певної країни і питому вагу її основних торгових партнерів.

7.2. Інструменти валютного регулювання. Валютні обмеження.



Опосередковані інструменти

Норма обов'язкових резервів – встановлена законом певна частка зобов'язань комерційного банку за залученими ним депозитами, яку банк повинен тримати в резерві або у вигляді депозиту в центральному банку або готівки у власних сховищах.

Політика відкритого ринку – діяльність національного банку з купівлі та продажу цінних паперів на відкритому ринку. Основна мета при цьому – контроль над короткостроковими процентними ставками і розміром грошової бази, щоб таким чином впливати на грошову масу.

Коригування облікових ставок Національного банку (дисконтна політика) є поширеним способом впливу на курсові співвідношення. Підвищення облікових ставок НБ призводить до збільшення курсу валюти, а скорочення – до зниження курсу.

Інструменти прямого впливу

Економічні

Економічні інструменти використовують ринкові закони і закономірності розвитку міжнародних взаємозв'язків

Адміністративні

Адміністративні інструменти, як правило, законодавчо закріплені і обов'язкові для виконання норми і нормативи

Економічні інструменти

Девізна політика (валютна інтервенція) являє цілеспрямований вплив Центрального банку країни на валютний ринок, що відбувається шляхом продажу та закупівлі банком на валютному ринку великих партій іноземної валюти.

Диверсифікація валютних резервів – це форма валютної політики держави, банків і ТНК, спрямована на регулювання структури валютних резервів шляхом включення до їх складу різних валют з метою забезпечити міжнародні розрахунки, проведення валютної інтервенції і захист від валютних втрат.

Види валютного курсу щодо регулювання:
фіксований – офіційно встановлений курс (відхилення до 2,5%);
гнучкий – допускає невеликі відхилення (відхилення до 7,5%);
плаваючий – формується під впливом попиту та пропозиції без обмежень.

Девальвація валюти передбачає дії інституційних структур, що мають на меті знизити обмінні курси валюти власної країни. Використовується, з одного боку, для стимулювання споживчого попиту на внутрішньому ринку, з іншого боку – для підвищення конкурентоспроможності та поліпшення торговельних позицій на світовому ринку.

Ревальвація валюти має протилежний зміст. Вона пов'язана з відповідними діями, спрямованими на підвищення курсу національної валюти. У цьому випадку мається на меті втримати на внутрішньому ринку споживчий попит і стимулювати товарний імпорт і приплив інвестицій.

Адміністративні інструменти

Встановлення режимів конвертованості валюти характеризує здатність до вільного обміну національної валюти та інші валюти.

(Крайній захід: **валютна блокада** – обмеження ходіння в будь-якій країні валюти іншої країни.)

Регулювання платіжного балансу – експортні субсидії, митні тарифи, податкові пільги, страхування від втрат, викликаних коливаннями валютних співвідношень та ін.

Валютні обмеження – це система державних заходів (адміністративних, законодавчих, організаційних) щодо встановлення порядку проведення операцій щодо валютних цінностей.

Обмеження у сфері здійснення поточних операцій:

- обмеження можливостей експортерів у використанні валютної виручки або обов'язкової (повний або частковий) продаж її Центральному банку;
- заборона розрахунків у національній валюті з нерезидентами і за кордоном;
- регламентація термінів платежів і поставок за експортно-імпортними операціями

Обмеження у сфері фінансових операцій:

- лімітування вивезення іноземної валюти або національної, цінних паперів, золота;
- контроль за здійсненням інвестицій за кордон;
- регулювання інвестицій нерезидентів;
- обмеження ввезення валюти в країну

7.3. Розрахунки в іноземній валюті. Порядок переміщення валюти через митний кордон України



**Розрахунки в іноземній валюті здійснюються
тільки через уповноважені банки.**

Уповноважений банк – комерційний банк, офіційно зареєстрований на території України, що має ліцензію НБУ на здійснення валютного контролю за операціями своїх клієнтів.

Завдання для контролю та самоконтролю знань

1. Яка різниця між національною та міжнародною валютними системами? Наведіть конкретні приклади.
2. Що таке «план BEPS» і як він пов'язаний з валютним регулюванням?
3. Що являє собою система регулювання валютних відносин?
4. Охарактеризуйте об'єкти валютного регулювання?
5. Що являє собою валютна інтервенція?
6. Оцініть наслідки ревальвації та девальвації гривні для українських підприємств (експортерів та імпортерів) та економіки України в цілому. Наведіть статистичні дані.
7. Які валютні обмеження діють в Україні згідно з чинним законодавством на теперішній час?
8. Валютна виручка українського підприємства складає 37,5 тис. дол. США. Витрати на транспортування, страхування вантажу та експедиторські витрати дорівнюють 7,5 тис. дол. США. Курс гривні, що встановлюється на торгах міжбанківської валютної біржі, – 25,24 грн/дол. США. Курс міжбанківського валютного ринку – 25,12 грн/дол. США. Курс НБУ – 25,18 грн/дол. США. Розмір комісійних банку – 1,5%.
Визначити обсяг валютної та гривневої виручки підприємства згідно з існуючим законодавством щодо валютного регулювання.
9. Які основні зміни відбулися у законодавчих актах України щодо валютного регулювання за останні 5 років? Проаналізуйте їх причини та наслідки.

Розділ 8

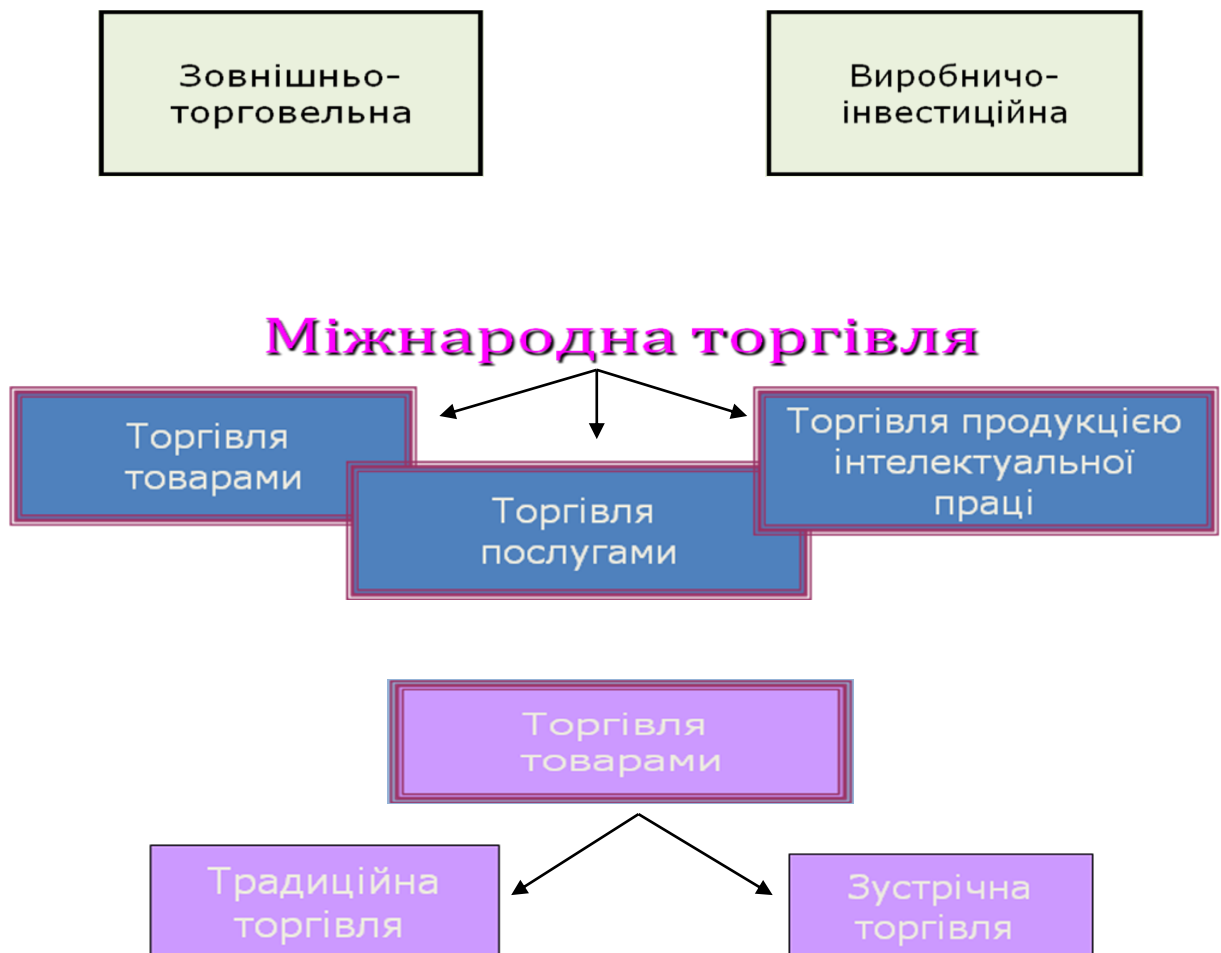
Форми організації діяльності на зовнішні ринки. Компенсаційна торгівля у сфері ЗЕД

Питання, які розкривають зміст теми

- 8.1. Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства.
- 8.2. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства.

8.1. Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства

Моделі ЗЕД





Товарообмінна (бартерна) операція – це один з видів експортно-імпортних операцій, оформлених бартерним договором або договором із змішаною формою оплати, яким часткова оплата експортних (імпортних) поставок передбачена в натуральній формі, між суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України та іноземним суб'єктом господарської діяльності, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами у будь-якому поєднанні, не опосередкований рухом коштів у готівковій або безготівковій формі.

Зустрічні закупівлі. Ця форма зустрічної торгівлі дозволяє партнерам гнучко виконувати свої зобов'язання з урахуванням повної чи часткової оплати товарів у грошовій чи товарній формі, заліку фінансових вимог без переказу валютних коштів, досягнення збалансованості взаємопоставок.

Угода типу «оффсет» (джентльменська угода) не передбачає юридичного оформлення і є свого роду «джентльменською» угодою.

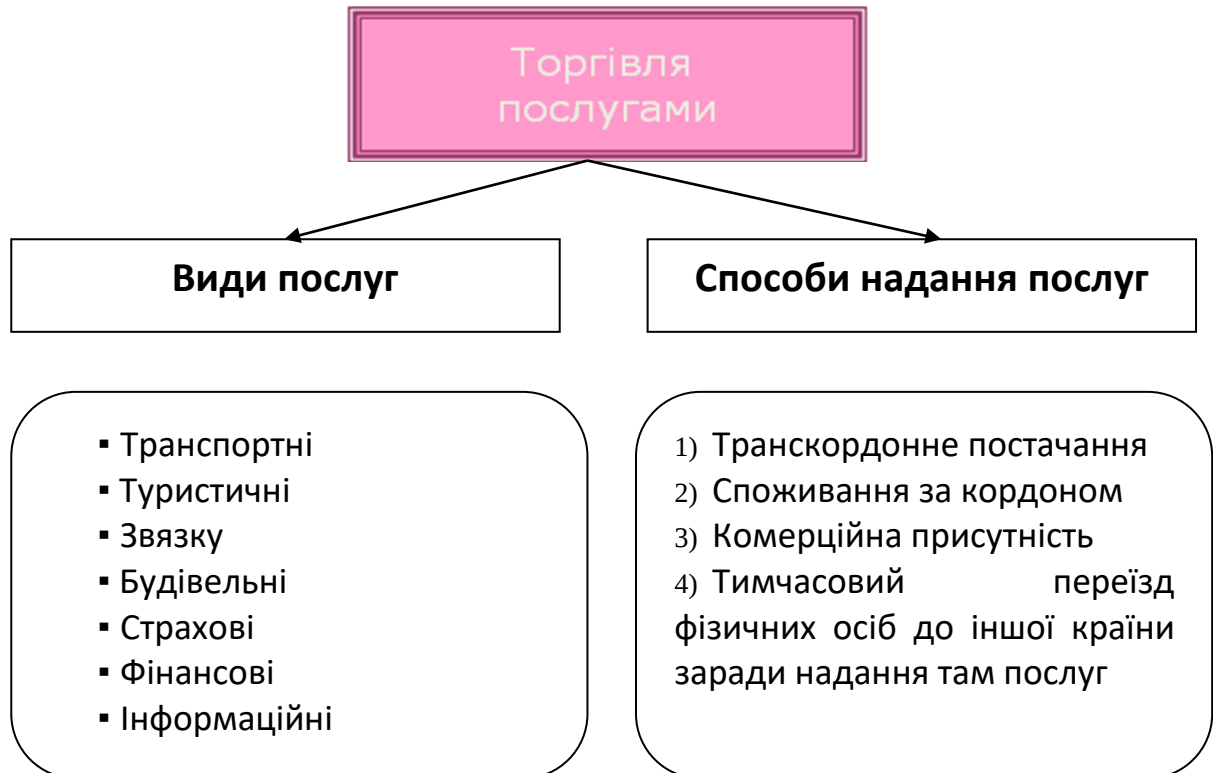
Угоди типу «світч» — це угоди, що передбачають передавання фінансових зобов'язань третій стороні, наприклад, спеціалізованій торговій фірмі.

Викуп техніки, що була у використанні, при збуті більш нових моделей і модифікацій. За цією формою торгівлі експортер одержує можливість продати більш сучасну і дорогу продукцію, а імпортер – можливість звільнитися від морально застарілої техніки, а також продати її за залишковою вартістю, тобто врахувати її у вартості нової придбаної техніки.

Операції з давальницькою сировиною. Давальницька операція – це постачання однією країною сировини, напівфабрикатів, комплектуючих деталей для їх наступного перероблення, складання в країні торговельного партнера і зворотне постачання готових виробів у країну першого експорту.

Прості компенсаційні угоди. За цієї форми зустрічної торгівлі експортер поставляє виробниче устаткування на умовах комерційного кредиту, а імпортер після його встановлення і пуску в експлуатацію, погашає, компенсує його вартість і вартість кредиту постачанням продукції, виготовленої на цьому устаткуванні, поступово, як з розстрочкою платежу.

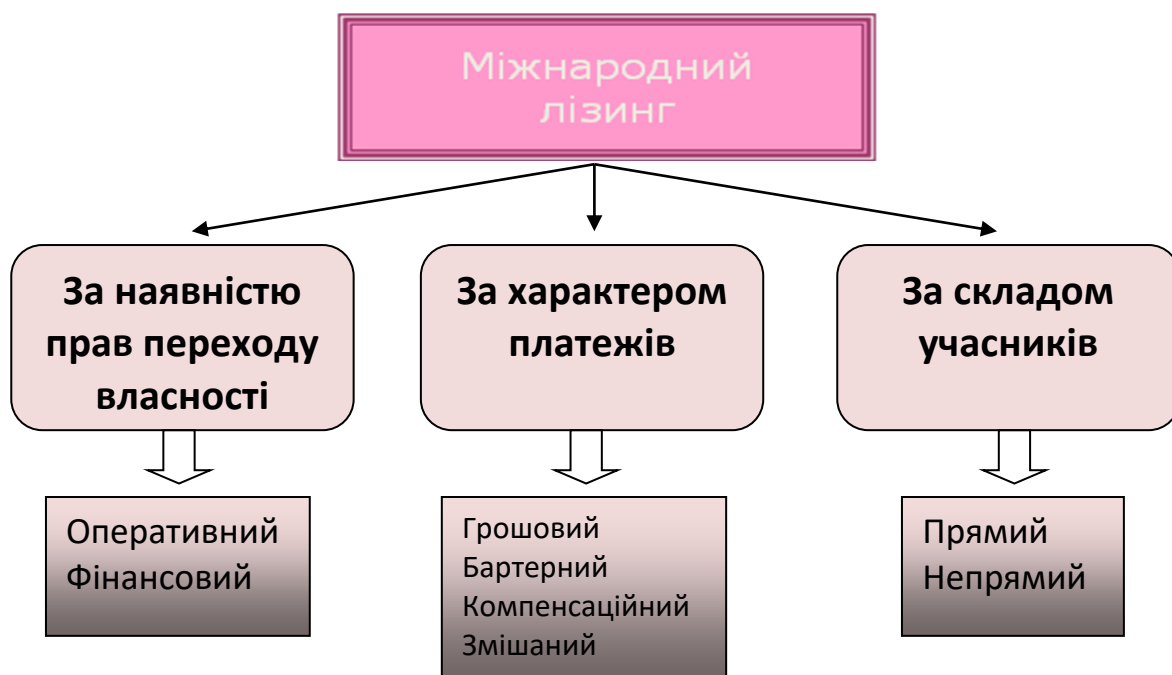
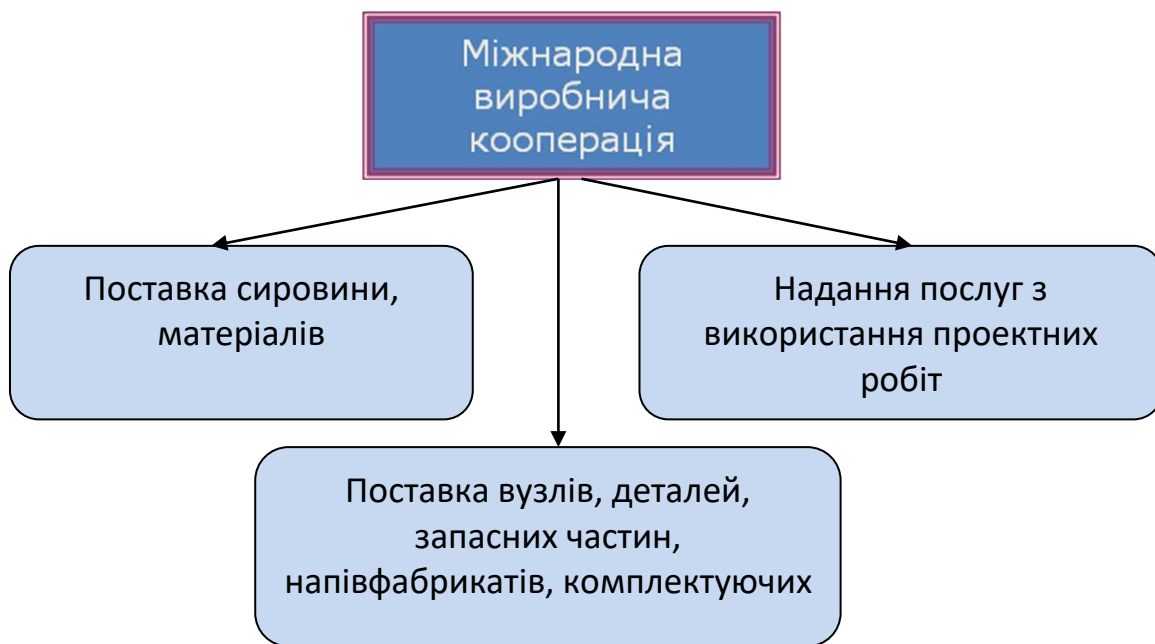
Складні компенсаційні угоди. Це довгострокові (на 5-10 років) компенсаційні операції великомасштабного характеру. Особливістю таких угод є те, що експортер не зацікавлений сам використовувати компенсуючу продукцію у таких великих обсягах. Найчастіше він відмовляється від неї на користь третьої сторони, яка в міру реалізації продукції компенсує експортерів вартість устаткування і кредит.

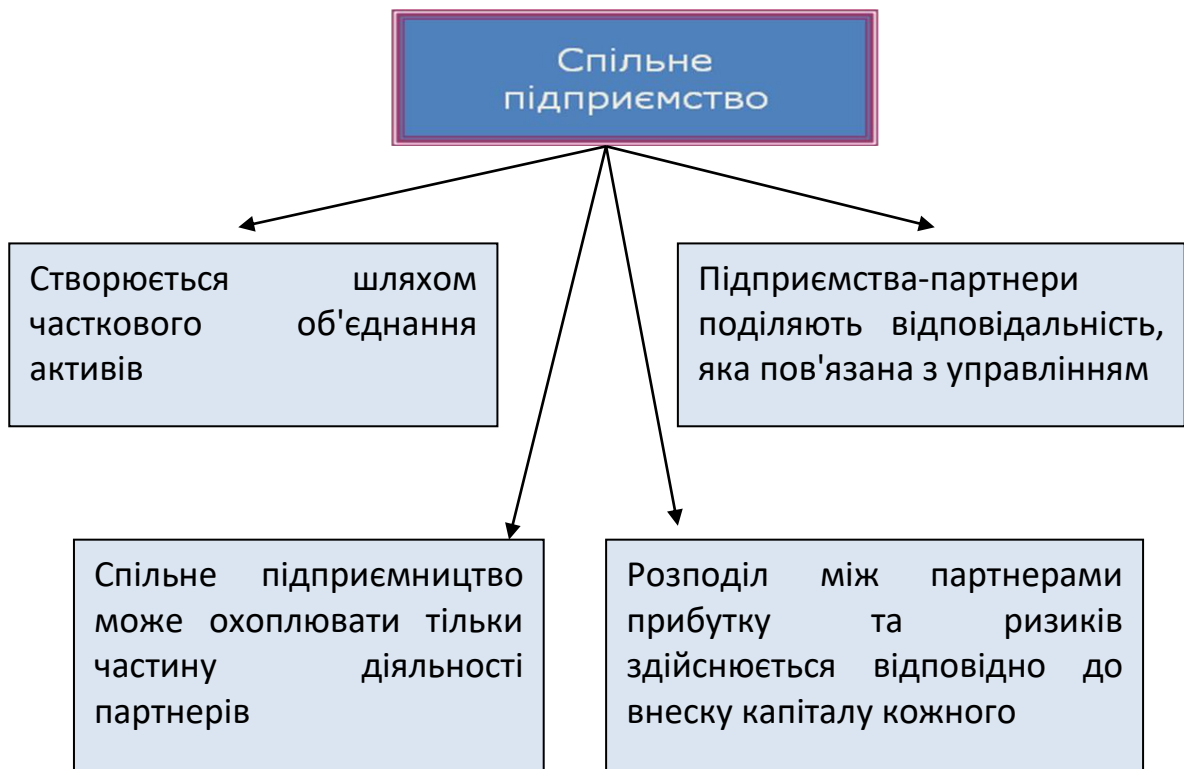




8.2. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства







Завдання для контролю та самоконтролю знань

1. Чим відрізняється торгівля традиційними товарами від зустрічної торгівлі?
2. Які види традиційної торгівлі існують?
3. Які особливості мають три типи операцій зустрічної торгівлі?
4. Що означають операції «світч» та «оффсет»?
5. Якими ознаками характеризуються бартерні операції?
6. Які вигоди дає використання операції «викуп техніки, що була у використанні»?
7. Охарактеризуйте механізм операцій з давальницькою сировиною.
8. Чим відрізняються прості компенсаційні угоди від складних компенсаційних угод?
9. У чому особливість експорту послуг?
10. Які види надання послуг у міжнародній торгівлі існують?
11. Які проблеми перешкоджають торгівлі продукцією інтелектуальної власності в Україні та світі?
12. В яких формах реалізується міжнародна виробнича кооперація?
13. Які переваги дає використання міжнародного лізингу для українських підприємств?
14. Наведіть переваги та недоліки спільних підприємств.

Розділ 9

Організація торговельно-посередницької діяльності на зовнішньому ринку

Питання, які розкривають зміст теми

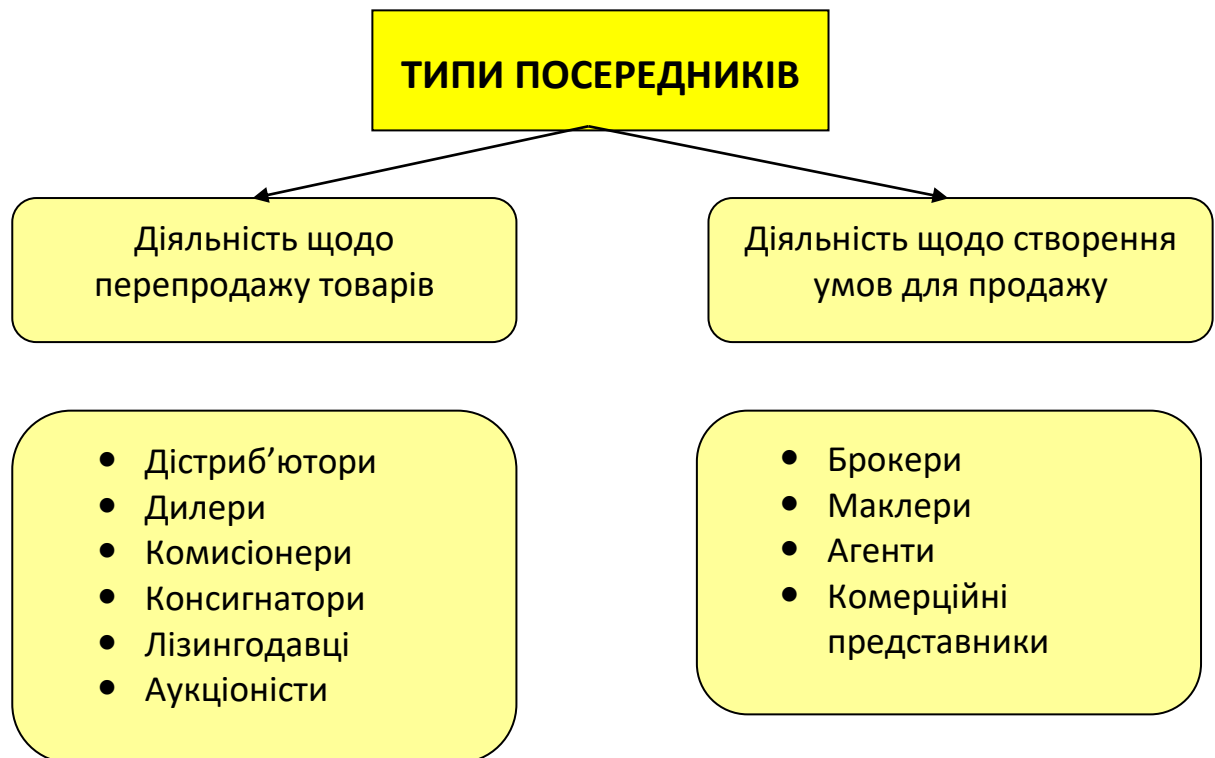
- 9.1. Зміст поняття «торговельно-посередницькі операції»
- 9.2. Види торговельно-посередницьких операцій

Питання для самостійного вивчення

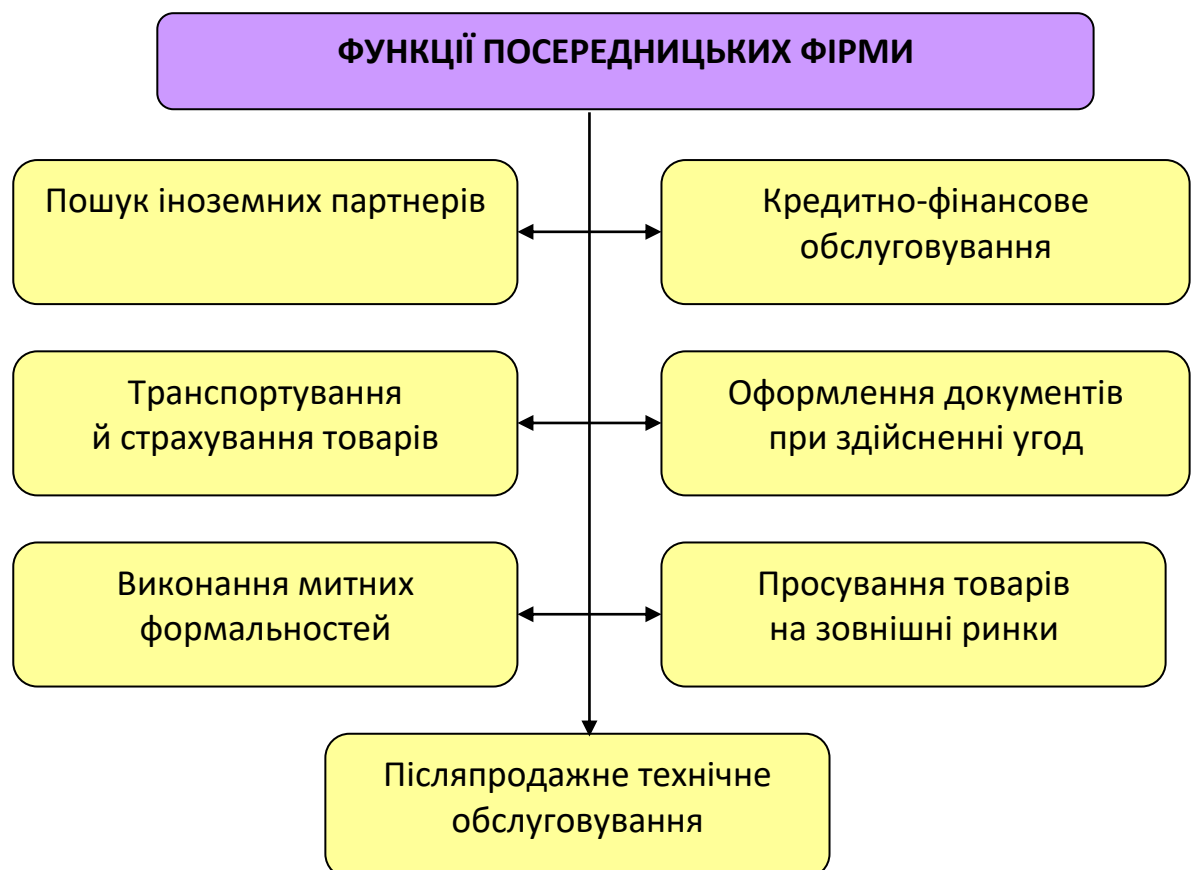
- 9.3. Договори із зовнішньоторговельними посередниками [16, с. 289]

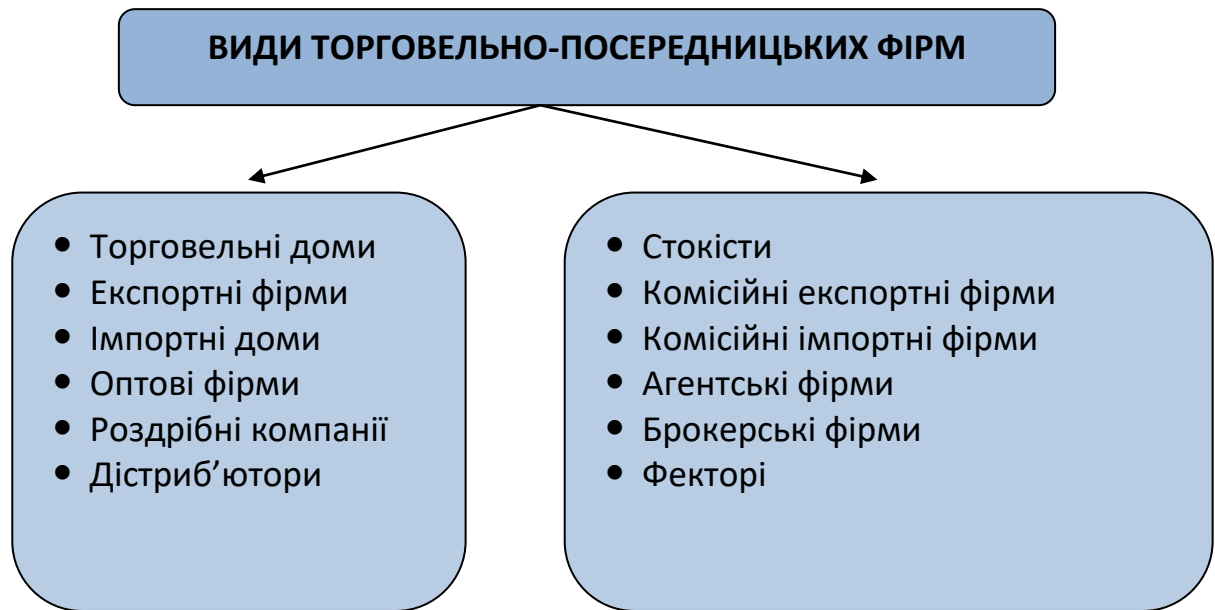
9.1. Зміст поняття «торговельно-посередницькі операції»

Торговельно-посередницькі операції – операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів, що здійснюються за дорученням експортера або імпортера незалежним посередником на основі спеціальних угод або окремих доручень.

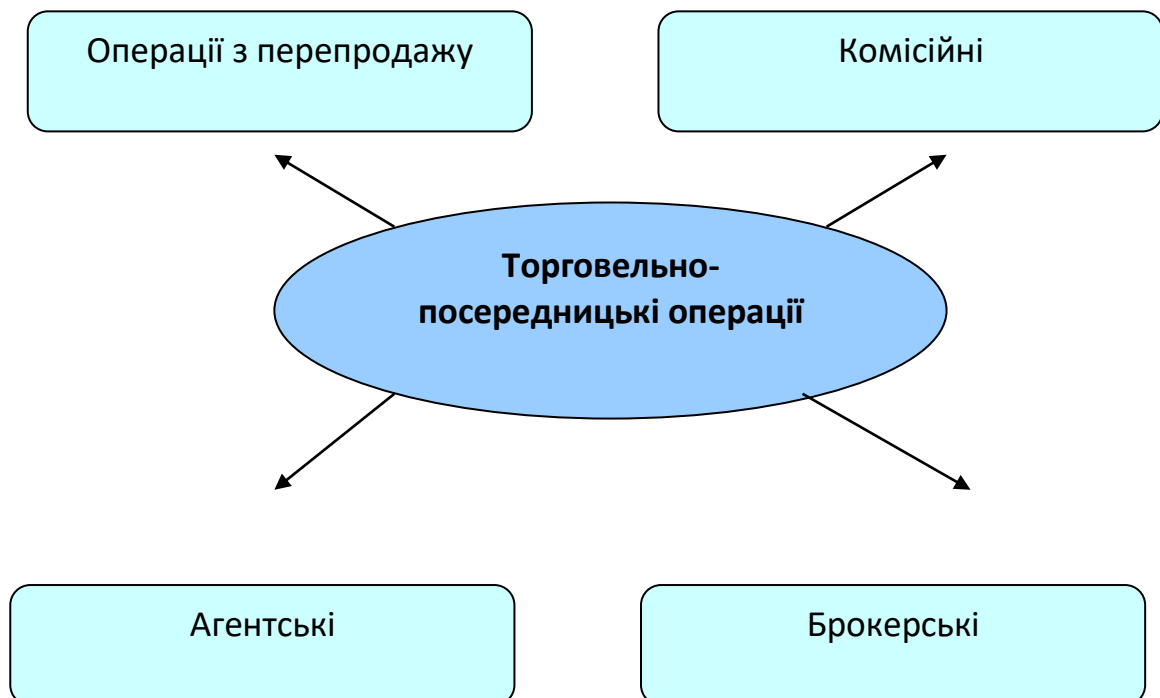


Тип посередника	Характеристика
Дистриб'ютори	Купівля-продаж товару від свого імені та за власний рахунок
Дилери	Перепродаж товару від свого імені та за власний рахунок тільки у конкретного виробника
Комісіонери	Купівля-продаж товару за дорученням комітента від свого імені, але за рахунок комітента
Консигнатори	Продаж зі свого складу товару від свого імені, але за рахунок консигнанта
Лізингодавці	Покупка товару у власність та передавання права користування іншій стороні
Аукціоністи	Продаж товарів від свого імені, але за рахунок третьої сторони
Брокери	Організація зустрічі покупця та продавця, участь у переговорах
Маклери	Пошук можливостей для угод, представлення інтересів двох сторін
Агенти	Купівля-продаж товару від свого імені та за рахунок принципала
Комерційні представники	Купівля-продаж товару від імені та за рахунок принципала





9.2. Види торговельно-посередницьких операцій



Операції з перепродажу



Здійснюються посередником від свого імені і за свій рахунок

Торговельний посередник виступає стороною договору як з експортером, так і з кінцевим покупцем і стає власником товару після його оплати.

Види операцій з перепродажу



Операції, у яких торговельний посередник стосовно експортера виступає як покупець, що придбаває товари на основі договору купівлі-продажу. Він стає власником товарів і може реалізувати їх на свій розсуд на будь-якому ринку й за будь-якою ціною. Відносини між експортером і посередником такого роду припиняються після виконання сторонами зобов'язань за договором купівлі-продажу



Операції, у яких експортер надає посередникові право продажу своїх товарів на певній території протягом погодженого строку на основі договору про надання права на продаж. Цей договір установлює тільки загальні умови, що регулюють взаємини сторін щодо реалізації товарів. Для його виконання сторони укладають самостійні контракти купівлі-продажу

Комісійні операції



Здійснення угод комісіонером, за дорученням комітента від свого імені, але за рахунок комітента



Комісіонер не купує товари комітента, а лише здійснює угоди з купівлі-продажу товарів за рахунок комітента. Комітент залишається власником товару до його передавання в розпорядження кінцевого споживача. За свої послуги комісіонери одержують винагороду, зазначену в договорі.

Операції консигнації

Різновид комісійних операцій. Експортер (консигнант) доручає посередникові (консигнатору) реалізацію товару зі складу протягом установленого терміну

Консигнатор не купує цей товар у свою власність, а продає його від свого імені й здійснює платежі консигнатору в міру реалізації зі складу товару покупцеві.

Агентські операції

Здійснення торговельним або комерційним агентом фактичних і юридичних дій, пов'язаних із продажем або купівлею товару на застереженій території за рахунок і від імені принципала

Агенти діють лише як представники принципала в рамках відповідальності, покладеної на них угодою між сторонами (агентом і принципалом).

Брокерські операції

Встановлення через посередника-брокера контакту між продавцем і покупцем

За свої послуги брокер одержує обумовлену винагороду.

Завдання для контролю та самоконтролю знань

1. Які основні причини використання торговельно-посередницьких операцій?
2. Охарактеризуйте основні типи посередників.
3. Які види посередницьких фірм існують у світовій практиці?
4. Які функції посередницьких фірм?
5. Які особливості операцій з перепродажу?
6. Які особливості комісійних операцій? Що таке операції консигнації?
7. Які особливості агентських операцій?
8. Які особливості брокерських операцій?
9. Опишіть умови договорів із зовнішньоторговельними посередниками.

Розділ 10

Цінові стратегії в ЗЕД підприємства

Питання, які розкривають зміст теми

10.1. Зовнішньоторговельна ціна. Цінова політика. Фактори ціноутворення в ЗЕД;

10.2. Класифікація цін. Трансфертні ціни. Способи фіксації цін;

10.3. Цінові стратегії і етапи формування контрактної ціни.

Питання для самостійного вивчення

10.4. Механізм розрахунку експортних (імпортних) цін [14, с. 85–96].

10.1. Зовнішньоторговельна ціна. Цінова політика. Фактори ціноутворення в ЗЕД

Ціна — фундаментальна економічна категорія, яка означає кількість грошей, за яку продавець згоден продати, а покупець готовий купити одиницю товару.

Зовнішньоторговельна ціна – ціна на експортні та імпортні товари, яка встановлюється за взаємним договором між продавцем та покупцем товару.

ЦІНА – НЕ ПРОСТО СУМА НА ЕТИКЕТЦІ!

- Показує ринку ціннісну позицію товару або торгової марки.
- Ціна на правильно створений і правильно розрекламований товар може значно перевищувати його собівартість і забезпечувати більший прибуток.
- Ціна встановлюється в ході торгів між покупцем і продавцем.
- Встановлення єдиної ціни для всіх покупців – відносно сучасна ідея (XIX ст.).
- З розвитком Інтернету тенденція до фіксації цін починає слабшати.

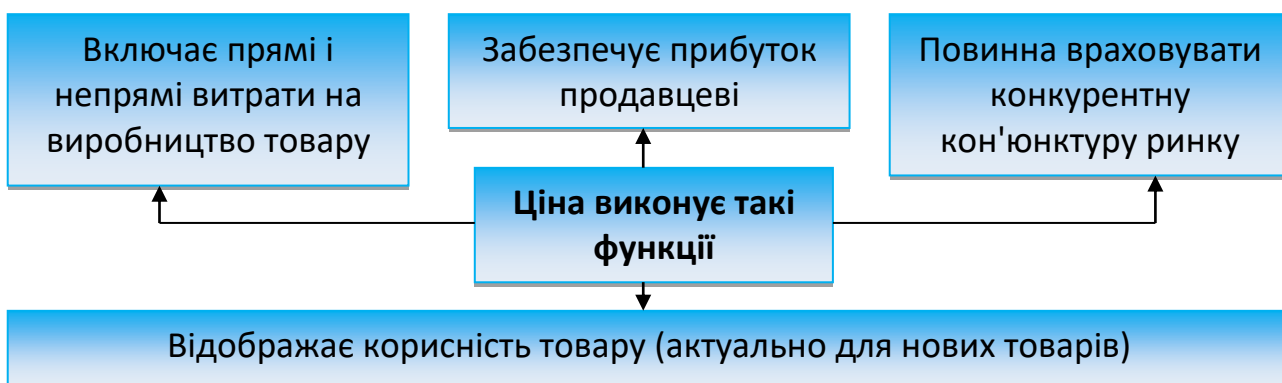
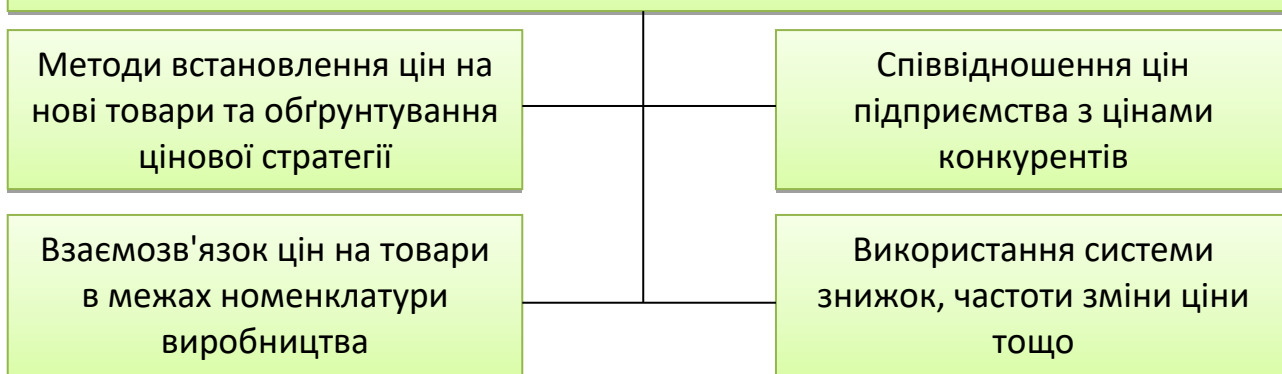
Цінова політика – це визначення рівня цін і можливих варіантів їх зміни залежно від цілей і завдань, що стоять перед підприємством в короткостроковому плані і перспективі.

Завдання цінової політики підприємства полягає в тому, щоб встановити на свій товар таку ціну і змінювати її залежно від ситуації на ринку так, щоб опанувати певний його сегмент, досягти бажаного обсягу прибутку, тобто вирішити завдання, пов'язане з реалізацією товару у визначеній фазі його життєвого циклу.

При розробці цінової політики треба відповісти на питання:

1. Чи є ціна способом конкурентної боротьби?
2. Якою має бути цінова політика?
3. Яку цінову стратегію має обрати підприємство?
4. Чи має бути єдиною базисна ціна для всіх країн, з якими ведеться торгівля?
5. Чи здійснює держава заходи з регулювання ціни на певний товар в країнах-імпортерах?
6. Чи існують в цих країнах громадські організації, які контролюють рівень цін?

Політика ціноутворення створює основу для вибору та обґрунтування цінової стратегії







Світові ціни – це ціни найбільш впливових ринкових агентів, великих експортно-імпортних операцій, що здійснюються в основних центрах світової торгівлі, а також ціни, якими користуються країни (експортери або імпортери), біржі та аукціони, провідні фірми.

Контрактна ціна має базуватися на рівні світової ціни.

Світові ціни: довідкові; прейскурантні; біржові; каталогів; торгів; аукціонів; пропозицій; попередніх угод; розрахункові та ін.

Довідкові ціни відображають інтереси продавців, вони публікуються виробниками або їх посередниками і являють собою цільовий орієнтир для визначення цін фактичних угод. Вони завжди завищені і більшою мірою, ніж інші, відрізняються від реального рівня світових цін.

Ціни прейскурантів, каталогів і проспектів – це спеціально розроблені і спрямовані певному колу осіб або опубліковані виробниками ціни можливої реалізації на базисні види товарів масового або серійного виробництва (чорні метали, вугілля, автомобілі, промислові товари широкого споживання та ін.).

Біржові ціни (котирування) – ціни товарів, пропозиції або попиту на них на товарних біржах, але в основному вони відображають саме реальні цінові параметри угод. Біржові котирування мають вирішальне значення при встановленні цін на однорідну масову продукцію, яка продається на біржах.

Ціни аукціонів фіксують умови продажу відповідно до високої пропозиції ціни покупцями в певний момент і в конкретному місці. Подібне ціноутворення в міжнародній торгівлі застосовується до певних груп товарів (вовна, хутра, чай та ін.) і є сигналом для відповідних виробників щодо потенційної оцінки покупцями їхньої продукції. Ціна аукціону може встановлюватися як в процесі торгів з підвищенням ціни (це більш поширене правило), так і зі зниженням ціни, що відбувається після оголошення найочікуванішої ціни продавцем.

Ціна пропозицій також встановлюється виробниками без узгодження зі споживачами, проте вони пов'язуються з іншими істотними умовами угод (базисними умовами, термінами поставок, валютою та ін.). Тому в цілому вона дещо більше реального рівня світової ціни на товар, ніж довідкові, або ціни преїскурантів, каталогів і проспектів. Але, з огляду на те, що ціна пропозицій є ціною продавця, вона не відображає достатньою мірою інтереси покупця і відрізняється від рівня цін фактичних угод.

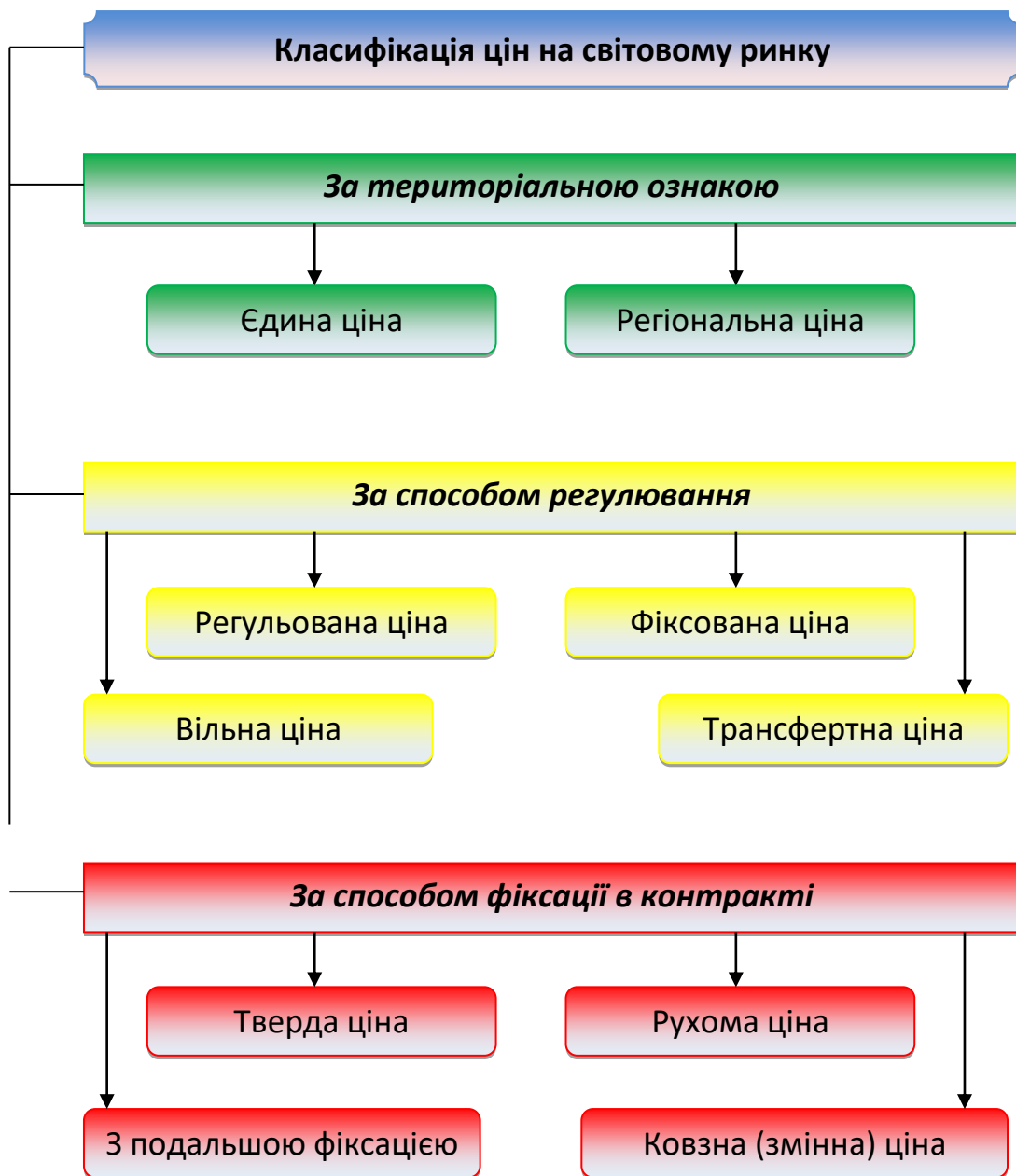
Ціна торгів – ціни, яка використовуються при спеціалізованій формі міжнародної торгівлі, базованій на видачі замовлення на поставку товарів або споруди будь-якого об'єкта за раніше оголошеними умовами, які передбачають конкурентну боротьбу з боку фірм-продавців з метою забезпечення найбільш вигідних умов угоди для їх організатора (покупця). На торгах, як правило діє схема «один покупець – кілька продавців».

Розрахункові ціни застосовуються в контрактах на нестандартне обладнання, вироблене, як правило, за індивідуальними замовленнями. Такі ціни розраховуються та обґрунтовуються постачальником для кожного конкретного замовлення з урахуванням технічних і комерційних умов конкретного договору.

Ціни ринку – це ціни, за якими ведеться торгівля на конкретному національному або регіональному ринку, їх урахування в маркетинговій стратегії є ключовим для прийняття рішення про вихід на конкретний ринок, вибору цінової політики фірми.

10.2. Класифікація цін. Трансфертні ціни. Способи фіксації цін





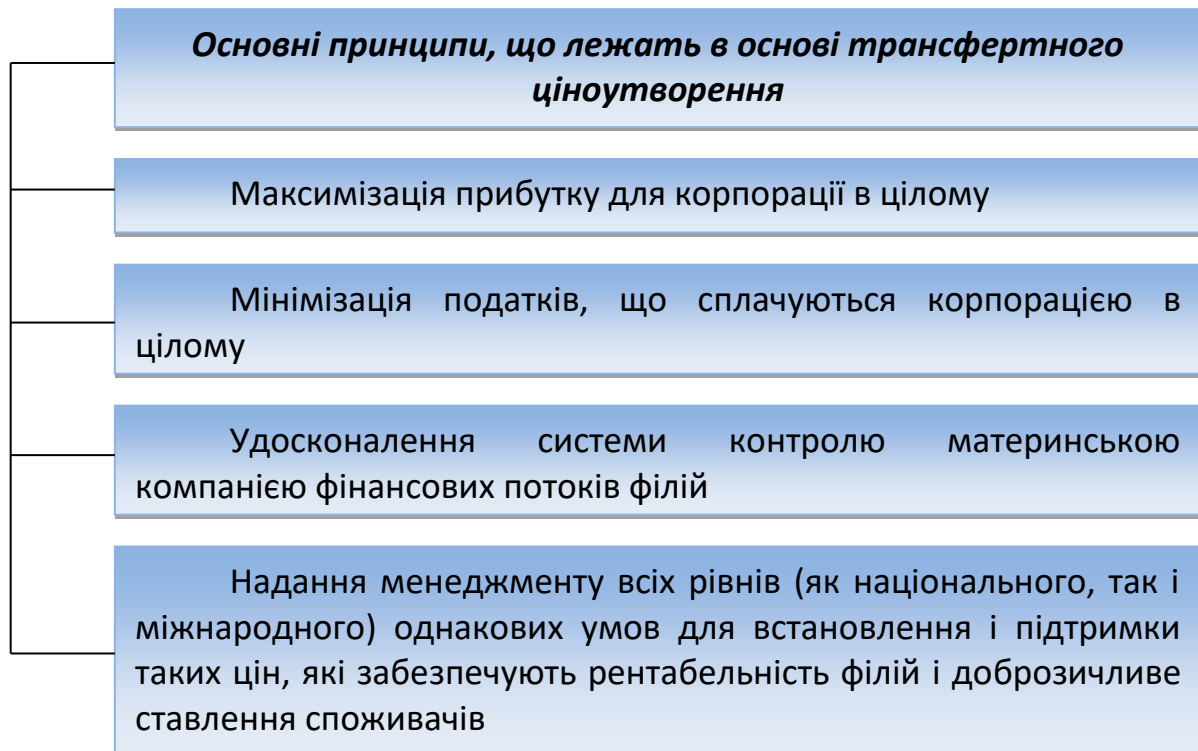
Механізми, за допомогою яких відбувається внутрішньofірмовий перерозподіл фінансових ресурсів, називаються трансфертними. Ці трансфертні механізми є невід'ємною частиною глобальної системи фінансового менеджменту транснаціональних корпорацій (ТНК).

Трансфертна ціна – ціна, яка встановлюється на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон.

Трансфертне ціноутворення – це процес визначення трансфертної ціни, сукупність економічних відносин, що виникають в процесі визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон.

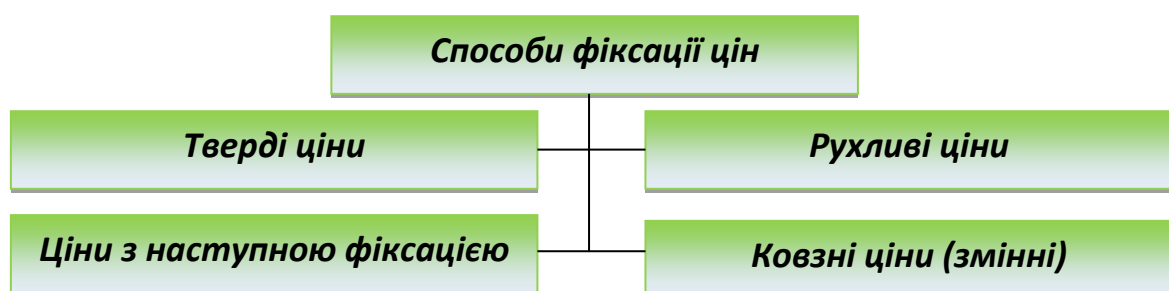
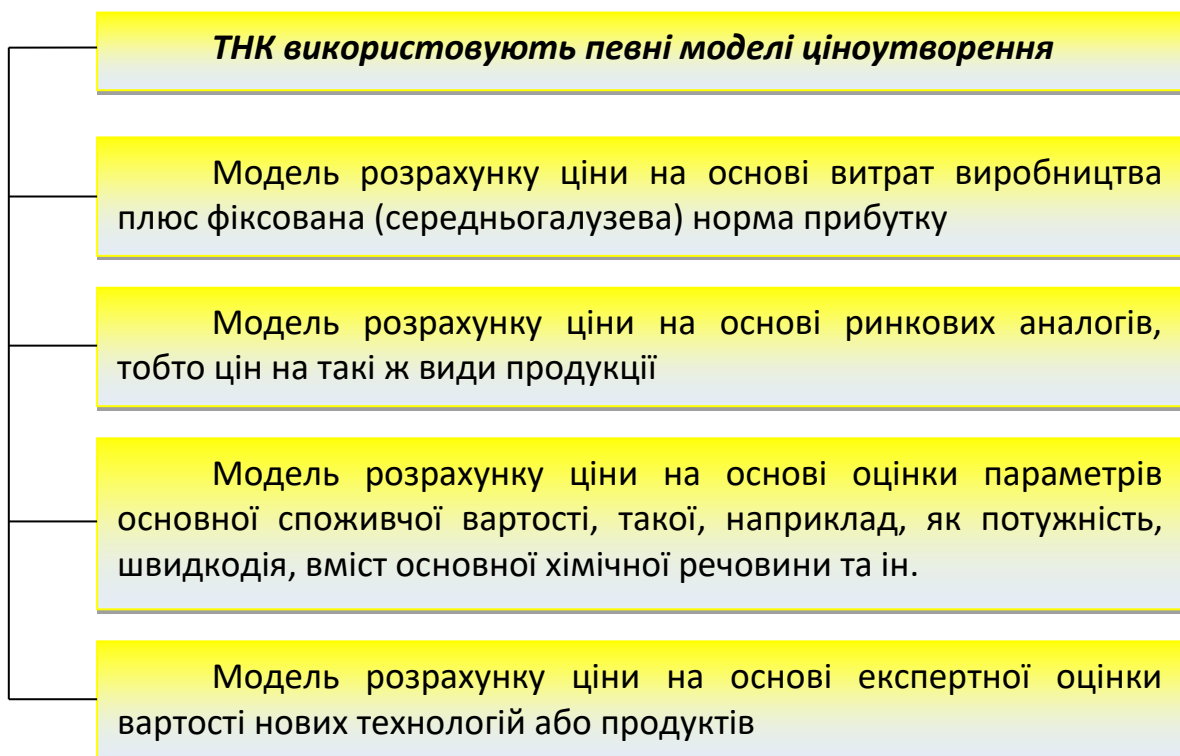
Система трансфертного ціноутворення забезпечує такі функції:

- ✓ Надає інформацію, стимулює менеджерів підрозділів приймати обґрунтовані економічні рішення.
- ✓ Надає інформацію, яка корисна для оцінки управлінських і економічних показників діяльності підрозділів.
- ✓ Цілеспрямовано переміщує частину прибутку між підрозділами підприємства або місць їх розташування.
- ✓ Гарантує, що не порушується автономність діяльності підрозділів.



Основні характеристики трансфертних цін:

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



Тверді ціни встановлюються в момент підписання контракту, вони не змінюються протягом терміну виконання контракту. Така модель ціноутворення є найбільш прийнятною при здійсненні негайних поставок. Тверда ціна встановлюється у вигляді конкретної цифри.

Рухливі ціни встановлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з тривалим терміном створення і орієнтовно визначаються в 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 і залежать не тільки від динаміки ринкових цін, але й від якості кінцевих виробів (наприклад, металів або хімікатів з урахуванням корисних і небажаних домішок), а також реальних витрат виробника, що не завжди легко передбачити заздалегідь.

Ціна з наступною фіксацією в контракті не вказується, а лише описується спосіб встановлення ціни в майбутньому, тобто на момент виконання угоди, або в зазначені у договорі терміни на основі узгоджених джерел.

Ковзні (змінні) ціни використовуються тоді, коли в контрактах мова йде не просто про товари з тривалим терміном створення, а з композитним визначенням ціни. Наприклад, спочатку в контракті вказується початкова вартість будівництва та її структура – вміст у ній різного роду витрат і компонентів (витрати на сировину і енергоносії, амортизацію, оплату праці, накладні витрати, прибуток). При цьому саме динаміка компонентів (зміна цін на сировину, енергоносії або оплату праці) визначає і зміну остаточної суми ціни.

Змінна ціна розраховується в момент виконання угоди переглядом базисної ціни з урахуванням зміни у витратах виробництва за час виконання контракту. Вона застосовується при продажу продукції, що має тривалі терміни поставок (як правило, більше року), головним чином складного комплектного обладнання.

Індикативні ціни – ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків, визначених згідно із законодавством України.

Індикативні ціни можуть запроваджуватися на товари:

- ✓ щодо експорту яких застосовано антидемпінгові заходи або розпочато антидемпінгове розслідування чи процедури в Україні або за її межами;
- ✓ щодо яких застосовуються спеціальні імпорتنі процедури відповідно до статті 19 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- ✓ щодо експорту яких встановлено режим квотування, ліцензування;
- ✓ щодо експорту яких встановлено спеціальні режими;
- ✓ експорт яких здійснюється в порядку, передбаченому статтею 20 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- ✓ в інших випадках на виконання міжнародних зобов'язань України.

Остаточна ціна контракту – це компроміс цінових пропозицій і преференцій продавців і покупців. Виконання мети продавця – максимізувати прибуток і прагнення покупця придбати товар за нижчою ціною сприяли розробці ***диверсифікованої системи цінових знижок***.

Найбільш поширені знижки:

- ***загальна (проста) знижка*** надається з преїскурантної або довідкової ціни товару. Може становити до 20 – 30%. Такі знижки використовуються при купівлі-продажу стандартних видів машин і устаткування. Наприклад, до такого виду належить знижка, що надається в умовах купівлі товару за готівку (як правило, її розмір відповідає розміру позичкового відсотка);
- ***знижка за оборот (бонусна)*** надається постійному покупцю. У контракті в цьому випадку обумовлюється шкала знижок залежно від досягнутого обороту протягом певного терміну (як правило, року), а також порядок виплати сум на основі цих знижок;
- ***знижка за кількість або серійність (прогресивна)*** надається покупцеві за умови закупівлі ним заздалегідь визначеної кількості товару, яка поступово збільшується. Серійні замовлення викликають підвищений інтерес у виробника, оскільки виготовлення машин одного типу знижує витрати виробництва на одиницю продукції.

Найбільш поширені знижки:

- **дилерські знижки** надаються виробниками своїм постійним посередникам зі збуту (в т. ч. і закордонним). Дилерські знижки на автомобілі, наприклад, складають близько 15 – 20% роздрібної ціни;
- **спеціальні знижки** надаються привілейованим покупцям, в замовленнях яких дуже зацікавлені продавці. До цієї категорії відносять також знижки на пробні партії і замовлення, що мають на меті зацікавити покупця;
- **експортні знижки** надаються іноземним покупцям зверху тих, які діють на внутрішньому ринку виробника. Їх метою є підвищення конкурентоспроможності товару на зовнішньому ринку;
- **сезонні знижки** надаються на умовах закупівлі товару не в сезон. Наприклад, на сільськогосподарські добрива вони складають близько 15%;
- **неявні (закріпні) знижки** надаються покупцеві у вигляді знижок на фрахт, пільгових чи безвідсоткових кредитів;
- **знижки «сконто»** застосовуються в розрахунках готівкою, якщо платежі за контрактом відбуваються раніше обумовленого терміну (наприклад, якщо в довідковій ціні передбачено кредит, а покупець платить гроші негайно). Фактично величина знижки «сконто» визначається величиною позичкового кредиту на певному національному ринку;
- **знижки при продажу обладнання, яке було в користуванні**, складають іноді 50% його початкової ціни.

10.3. Цінові стратегії і етапи формування контрактної ціни

Цінові стратегії на зовнішньому ринку

- Стратегія відшкодування повних витрат
- Стратегія «зняття вершків»
- Стратегія прориву або проникнення на ринок
- Стратегія пов'язаного ціноутворення
- Стратегія престижних цін
- Стратегія цінової диференціації
- Стратегії встановлення цін в рамках товарної номенклатури
- Стратегія цінового вирівнювання
- Стратегія трансфертних цін

Стратегія відшкодування повних витрат застосовується великими підприємствами або підприємствами, що випускають унікальну продукцію або мають монопольне становище на ринку. Вони встановлюють ціни на максимально високому рівні, який включає витрати виробництва і максимальний прибуток. Такі підприємства виконують роль світових лідерів, а всі інші проводять політику слідування за лідером.

Стратегія «зняття вершків» застосовується до захищених патентом нових товарів, полягає в послідовному охопленні різних доходних сегментів ринку і дозволяє знімати «фінансові вершки». Поступово знижуючи ціну, можна залучати все нові кола клієнтів, яких влаштовує нова ціна. Застосування стратегії доцільно коли:

- ✓ високий рівень поточного попиту;
- ✓ витрати виробництва невисокі;
- ✓ висока початкова ціна не призведе до появи нових конкурентів.

Стратегія прориву або проникнення на ринок ґрунтується на встановленні низьких цін для швидкого проникнення на нові для підприємства ринки. Стратегія передбачає встановлення на нові товари порівняно низьких цін для залучення великої кількості покупців і завоювання значної частки ринку. Вона може застосовуватися за таких умов:

- ✓ ринок дуже чутливий до ціни, і низька ціна сприяє його розширенню;
- ✓ зі зростанням обсягів виробництва витрати скорочуються;
- ✓ низька ціна не приваблива для існуючих і потенційних конкурентів.

Стратегія пов'язаного ціноутворення полягає в порівняно низькій ціні на основні вироби при одночасному високому рівні цін на супутні (комплементарні) товари, особливо на запасні частини, витратні матеріали.

Стратегія престижних цін застосовується міжнародними компаніями, що мають добру репутацію на товари, аналогічні за своїми властивостями товарам маловідомих фірм. Споживач платить за престиж торгової марки.

Стратегія цінової диференціації полягає в тому, що на той же товар встановлюється різний рівень ціни для різних груп споживачів (за певними критеріями). Ця стратегія можлива за таких умов:

- ✓ ринок можна чітко поділити на сегменти;
- ✓ сегменти мають різну еластичність попиту;
- ✓ сегменти розділені між собою певними бар'єрами, тобто сегмент з низьким рівнем цін не може перепродати товар в сегмент з високим рівнем цін.

Стратегії встановлення цін в рамках товарної номенклатури

Якщо товар є частиною товарної номенклатури, підприємство розробляє систему цін, яка забезпечувала б отримання максимального прибутку за номенклатурою в цілому. Можливі такі варіанти стратегії:

- ✓ встановлення ціни в межах товарного асортименту шляхом визначення цінових інтервалів між товарами, що входять в асортиментну групу;
- ✓ встановлення «лінії ціни», яка означає, що всі товари одного виду, незалежно від собівартості, розташовуються за наявною шкалою;
- ✓ визначення «лідера падає» зводиться до того, що ціну на один з товарів різко знижують, розраховуючи, що залучені за рахунок цього покупці куплять якісь інші товари за звичайними цінами;
- ✓ встановлення високої ціни на витратні товари, використовується разом з основним виробом;
- ✓ встановлення низької ціни на малоцінні побічні продукти виробництва;
- ✓ встановлення ціни на набори товарів, які продаються як одне ціле

Стратегія цінового вирівнювання ґрунтується на тісній інтеграції цінової та асортиментної політики підприємства. Це означає, що прибуток від товарів, які успішно реалізуються і входять в асортиментну програму, має обов'язково покривати збитки, що виникають з інших товарів цього асортименту.

Стратегія трансфертних цін застосовується міжнародними корпораціями, які мають численні закордонні філії.



Завдання для контролю та самоконтролю знань

1. Які фактори необхідно враховувати при розробці цінової політики?
2. Які функції виконує ціна?
3. Наведіть різновиди світових цін.
4. За якими критеріям класифікуються ціни на світовому ринку?
5. У чому полягають особливості трансфертних цін?
6. Що таке «індикативні ціни»?
7. Які способи фіксації цін Ви знаєте?
8. Як можуть використовуватися знижки у ціновій політиці?
9. Охарактеризуйте цінові стратегії, які Вам відомі.

Розділ 11

Процедура укладання зовнішньоекономічних контрактів

Питання, які розкривають зміст теми

- 11.1. Основні положення контрактного законодавства.
- 11.2. Структура й зміст зовнішньоекономічних контрактів.

11.1. Основні положення контрактного законодавства

Контракт – це письмовий документ, що оформлює угоду купівлі-продажу між резидентами різних країн і регламентує права та обов'язки контрагентів.

Основні нормативно-правові акти України, що регулюють питання форми, порядку висновку й виконання зовнішньоторговельних договорів (контрактів)

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (1993 р.)

Господарський кодекс України (2003 р.)

Цивільний кодекс України (2003 р.)

Закон України «Про міжнародне приватне право» (2003 р.)

Про затвердження Порядку державного експортного контролю за проведенням переговорів, пов'язаних з укладенням зовнішньоекономічних договорів (контрактів) щодо здійснення експорту товарів.

Відповідно до Закону України від 16.04.91 № 959-XII «Про зовнішньоекономічну діяльність» зовнішньоекономічний договір (контракт) визначено як матеріально оформлену угоду двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів, спрямовану на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право укласти будь-які зовнішньоекономічні договори (контракти), крім тих, укладення яких заборонено законодавством України.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) може бути визнаний недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або чинним міжнародним договорам, згоду на обов'язковість яких надано Верховною Радою України.

Якщо в договорі відсутня яка-небудь істотна умова (предмет договору, термін дії договору, ціна договору), такий договір є неукладеним.

Це є підставою для відмови в митному оформленні товарів, переміщуваних через кордон за цим договором.

Права та обов'язки сторін за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) визначаються правом країни, обраної сторонами під час укладання договору або внаслідок подальшого погодження. Форма зовнішньоекономічного договору визначається правом місця його укладання. У разі відсутності згоди сторін договору про вибір права, що підлягає застосуванню до цього договору, застосовується право, яке має вирішальне значення для змісту договору:

продавця – за договором купівлі-продажу;

наймодавця – за договорами найму (оренди);

підрядника – за договором підяду;

виконавця – за договорами про надання послуг;

перевізника – за договором перевезення;

експедитора – за договором транспортного експедирування;

страховика – за договором страхування;

комісіонера – за договором комісії.

11.2. Структура й зміст зовнішньоекономічних контрактів

Структура контракту в Україні визначається Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженим наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 р. № 201

1. Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення

2. Преамбула

У преамбулі зазначаються повне найменування сторін – учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник» тощо), особи, від імені яких укладається зовнішньоекономічний договір (контракт), документи, якими керуються контрагенти договору (контракту) (установчі документи тощо).

(Найменування іноземної фірми, місто, країна), надалі Продавець, в особі (посада, ПІБ), що діє на підставі (статуту, доручення, ін.), з одного боку, і (Найменування українського підприємства, місто, Україна), надалі Покупець, в особі (посада, ПІБ), що діє на підставі (статуту, доручення, ін.), з іншого боку, уклали цей контракт, надалі Контракт, про нижченаведене:

3. Предмет договору (контракту)

У цьому розділі визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту товару, що постачається, або кінцевого результату роботи, що виконується.

4. Кількість та якість товару (обсяги виконаних робіт, надання послуг)

У цьому розділі визначаються, залежно від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (у тоннах, кілограмах, штуках тощо), його загальна кількість та якісні характеристики.

Доцільно обирати одиницю виміру товару, що використовується в Гармонізованій системі опису й кодування товарів.

5. Базисні умови поставки товарів (приймання-здавання виконаних робіт або послуг)

У цьому розділі зазначається вид транспорту та базисні умови поставки (відповідно до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів чинної редакції), які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару). У випадку укладення договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) у цьому розділі визначаються умови та строки виконаних робіт (послуг).

Базисні умови поставки визначають:

- *Обов'язки продавця й покупця з доставки товару.*
- *Момент переходу ризику випадкової загибелі або псування товару від продавця на покупця.*
- *Видатки з поставки товару, які відповідно до базисних умов несе продавець (включаються в ціну товару як базис).*
- *Обов'язки сторін зі страхування вантажів, оформлення комерційної документації, одержання ліцензій, виконання й оплати мит.*

6. Ціна й загальна вартість контракту

Визначає ціну одиниці виміру товару; загальну вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою; валюту контракту; спосіб фіксації ціни контракту.

7. Умови платежів

Цей розділ визначає валюту платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків і гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) зазначаються:

- умови банківського переказу до (авансового платежу) та/або після відвантаження товару або умови документарного акредитива, або інкасо (з гарантією), типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті»;
- умови за гарантією, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору (контракту) без зміни гарантій.

8. Умова приймання-здавання товару (робіт, послуг)

У цьому розділі визначаються строки та місце фактичного передавання товару, перелік товаросупровідних документів. Приймання-здавання проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами, за якістю – згідно з документами, що засвідчують якість товару.

При встановленні умов здавання (приймання) товару рекомендується визначити порядок, строки й умови здавання-приймання:

- а) Порядок приймання-здавання: *попереднє й кінцеве*.
- б) Строк приймання-здавання.
- в) Умови приймання-здавання.
- г) Присутність сторін (сторонніх організацій) при прийманні-здаванні товару.

9. Упакування та маркування

Цей розділ містить відомості про пакування товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору (контракту), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та ін.), а за необхідності також умови її повернення.

Залежно від характеру товару, розрізняють зовнішнє пакування (коробки, ящики, мішки й інша тара) і внутрішнє пакування (таке пакування є невіддільним від товару). У торговельній практиці застосовуються такі особливості використання тари:

- вона переходить у власність покупця разом з товаром;*
- тара підлягає поверненню продавцеві (постачальникові) після одержання товару;*
- товари поміщуються в тару, надану завчасно покупцем (одержувачем).*

10. Форс-мажорні обставини

Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору (контракту) можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, війсьні дії, ембарго, втручання з боку влади та ін.). При цьому сторони звільняються від виконання зобов'язань на строк дії цих обставин або можуть відмовитися від виконання договору (контракту) частково або в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни.

11. Санкції та рекламації

Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням зобов'язань одним із контрагентів.

12. Урегулювання спорів у судовому порядку

У цьому розділі визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору (контракту) з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якою зі сторін залежно від предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке буде застосовуватися цим судом, та правил процедури судового урегулювання.

13. Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін

Зазначаються місцезнаходження (місце проживання), повні поштові та платіжні реквізити (№ рахунку, назва та місцезнаходження банку,) контрагентів договору (контракту).

*За домовленістю сторін у договорі (контракті) можуть визначатися **додаткові умови**: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передавання технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок унесення змін до договору (контракту) та ін.*

Завдання для контролю та самоконтролю знань

1. Що таке зовнішньоекономічний контракт з точки зору українського законодавства?
2. Якими нормативними документами регламентується контрактне законодавство в Україні?
3. В якому випадку договір може бути визнаним недійсним? Що означає неукладений договір?
4. Чим визначаються форма та умови зовнішньоекономічного договору?
5. Опишіть складові структури зовнішньоекономічних контрактів.

Організація міжнародних розрахунків і банківського обслуговування зовнішньоекономічної діяльності

Питання, які розкривають зміст теми

12.1. Сутність міжнародних розрахунків.

12.2. Способи платежу.

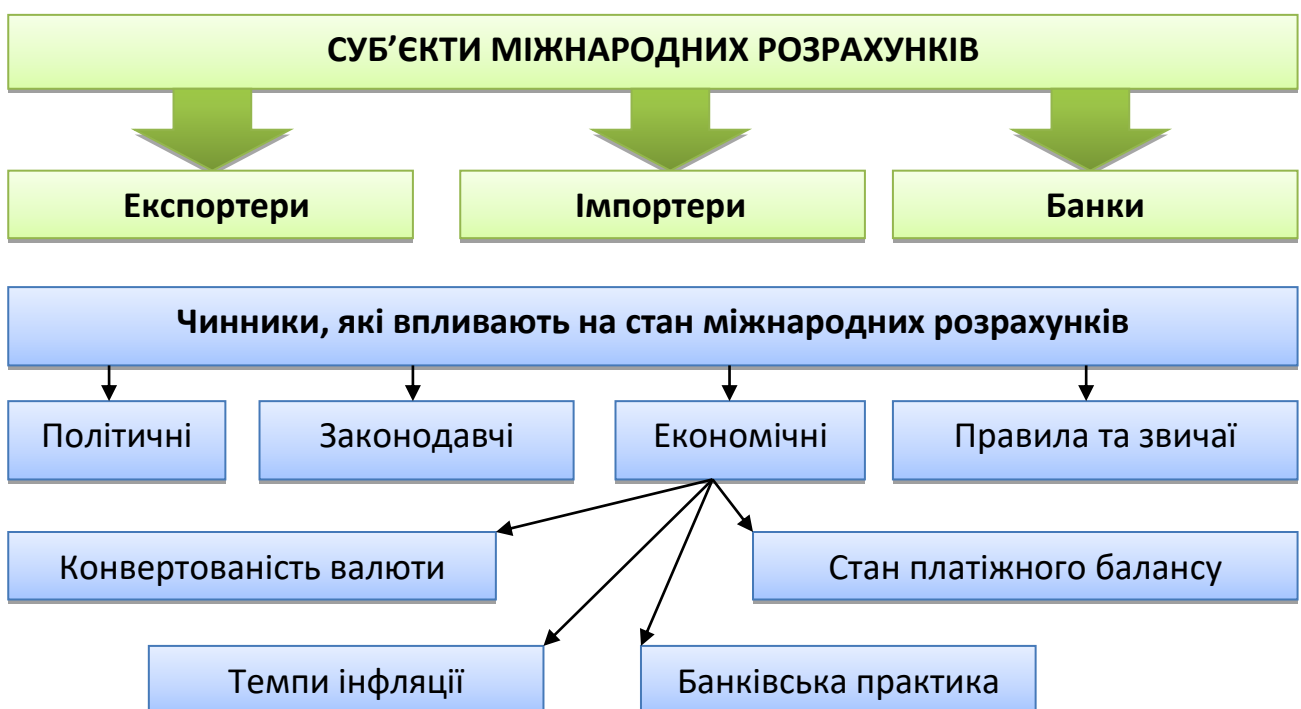
12.3. Засоби платежу.

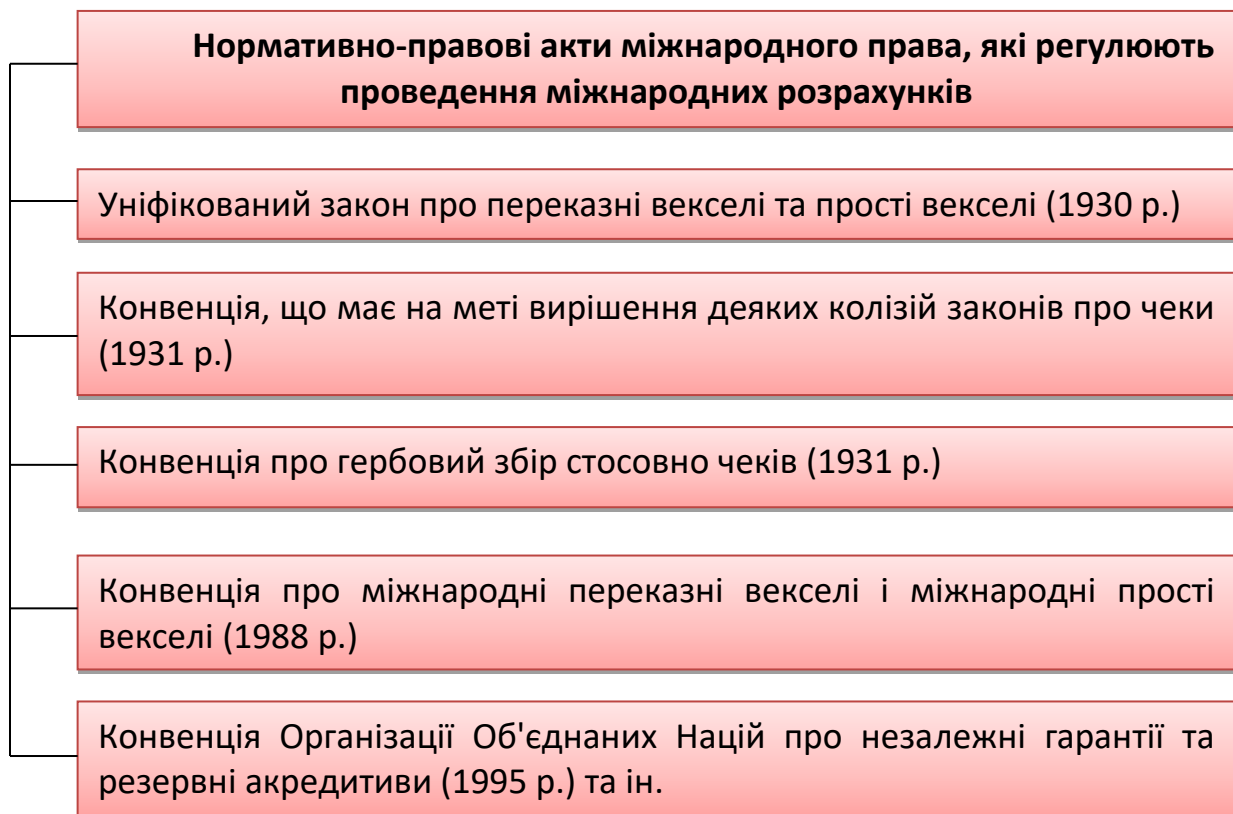
12.4. Форми розрахунків.

12.1. Сутність міжнародних розрахунків

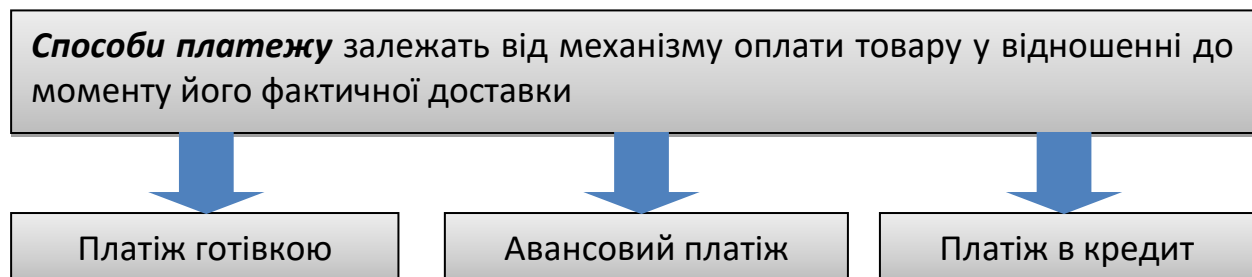
Міжнародні розрахунки – це здійснення платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, які виникають у зв'язку з економічними, політичними і культурними відносинами між юридичними особами і громадянами різних країн.

Зовнішньоекономічна діяльність є основою для проведення міжнародних розрахунків, оскільки саме у ній виявляється відносно відокремлена форма руху вартостей у міжнародному обороті через розбіжності в часі виробництва, реалізації та оплаті товарів, а також завдяки територіальній розрізненості ринків збуту.



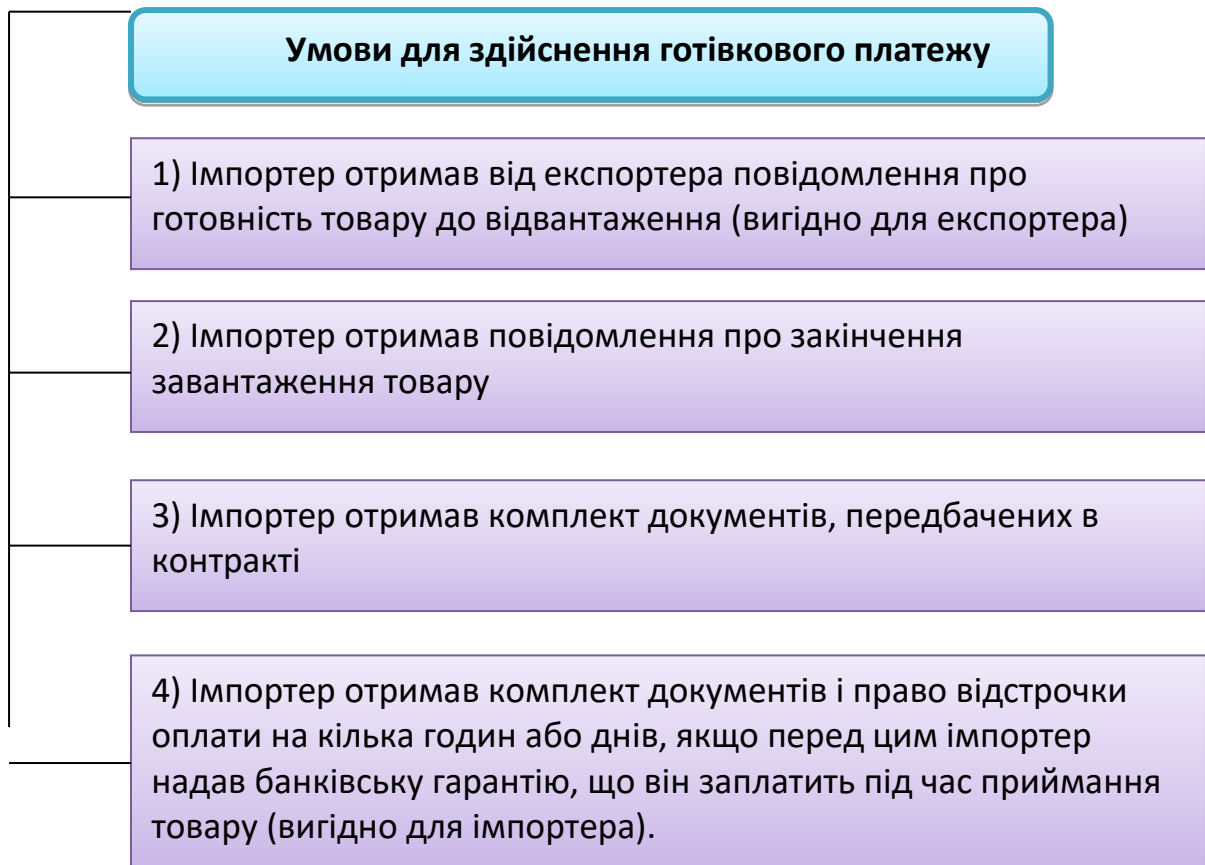


12.2. Способи платежу



Платіж готівкою НЕ ОЗНАЧАЄ, що розрахунки ведуться готівкою грошовими знаками (банкнотами). Використовується як протиставлення авансовому і кредитному способам платежу.

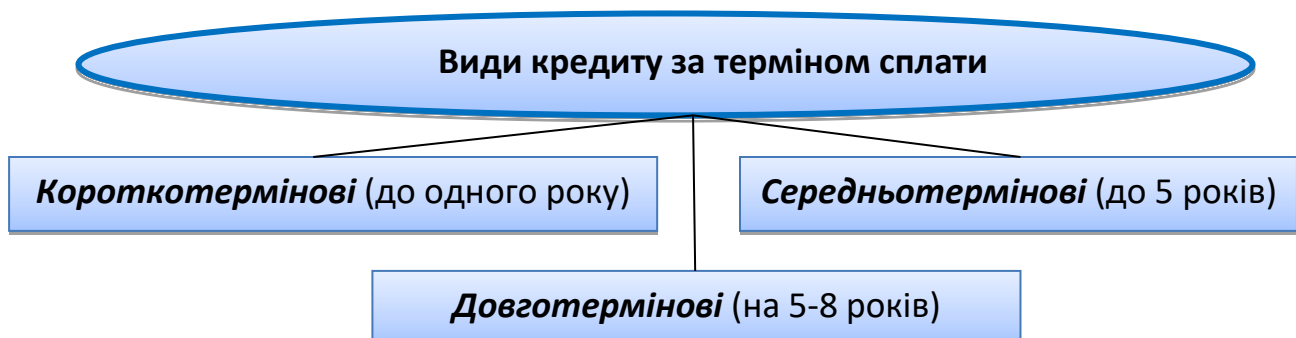
При використанні умови негайного платежу (платіж готівкою) імпортеру та його банку надається **3-5 пільгових днів для ознайомлення з товаросупровідними документами та здійснення платежу**, якщо інші умови не обумовлені у ЗТК та платіжних інструкціях експортера. **Максимальний строк перевірки документів у банку – 7 днів.** На практиці до цього періоду додається ще один місяць, що викликається такими причинами: територіальна віддаленість контрагентів та їх банків або необхідність здійснення розрахунків через треті банки.



Платіж готівкою здійснюється через банк за договорами типу «спот».

Авансовий платіж передбачає виплату покупцем обумовлених в контракті сум до передавання товаророзпорядчих документів і самого товару в розпорядження покупця, а найчастіше **під час і навіть до виконання замовлення**.

Платіж в кредит передбачає, що покупець оплачує суму, обумовлену в контракті, після закінчення якогось часу після поставки товару.



Конкретний **строк** комерційного кредиту залежить від цілої низки чинників: обсягу поставки, складності товару, фінансового стану контрагентів, ціни кредиту, наявності тривалих зв'язків між контрагентами, гостроти конкуренції між постачальниками, якості товару, особливостей торгівлі даним товаром тощо.

При визначенні вартості кредиту за угодою необхідно орієнтуватися на рівень відсоткових ставок на ринку позичкових капіталів.

12.3. Засоби платежу

Чек – це безумовна пропозиція чекодавця платнику здійснити платіж зазначеної на чеку грошової суми власнику чеку готівкою або перерахуванням грошей на рахунок.

Механізм розрахунку чеками

- 
- ✓ 1-й крок – платіжне доручення для депонування коштів
 - ✓ 2-й крок – заява на отримання чекової книжки
 - ✓ 3-й крок – видавання чекової книжки
 - ✓ 4-й крок – відвантаження товарів, роботи, послуги
 - ✓ 5-й крок – отримання чеку
 - ✓ 6-й крок – передавання чеків для оплати
 - ✓ 7-й крок – вимога на оплату
 - ✓ 8-й крок – переказ коштів
 - ✓ 9-й крок – повідомлення про переказ коштів

Вексель – цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векседавця сплатити визначену суму грошей власнику векселя після настання строку.

Простий вексель

Переказний вексель

Простий вексель – просте, нічим не обумовлене зобов’язання векселедавця сплатити власнику векселя у вказаний строк у вказаному місці вказану суму.

Реквізити простого векселя

1. Найменування «Вексель»
2. Просте і нічим не обумовлене зобов’язання сплатити певну суму
3. Зазначення строку платежу
4. Зазначення місця платежу
5. Найменування того, кому або за наказом кого має бути здійснений платіж
6. Дата і місце укладання векселя
7. Підпис векселедавця

Переказний вексель (тратта) – це письмовий наказ векселедавця платнику (трасату) про сплату власнику векселедержателю певної суми грошей у визначеному місці у визначений час. Причому отримувачем коштів може виступати як перший векселедержатель (ремітент), так і кожний з наступних.

Реквізити простого векселя

1. Найменування «Вексель»
2. Простий і нічим не зумовлений наказ сплатити певну суму
3. Найменування платника
4. Зазначення строку платежу
5. Зазначення місця платежу
6. Найменування того, кому або за наказом кого має бути здійснений платіж
7. Дата і місце складання векселя
8. Підпис векселедавця

12.4. Форми розрахунків

Форми розрахунків – це сформовані в міжнародній комерційній і банківській практиці і врегульовані законодавством країни-учасника розрахунків способи оформлення, передавання та оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, яке здійснюється через банк.

Основні форми розрахунків

- **Авансовий платіж** (*cash in advance / down payment*)
- **Банківський переказ** (*remittance*)
- **Акредитив** (*letter of credit*)
- **Інкасо** (*collections*)
- **Відкритий рахунок** (*open account*)

Усі форми міжнародних розрахунків здійснюються у безготівковій формі, тобто шляхом певних банківських документів, які банки адресують один одному.

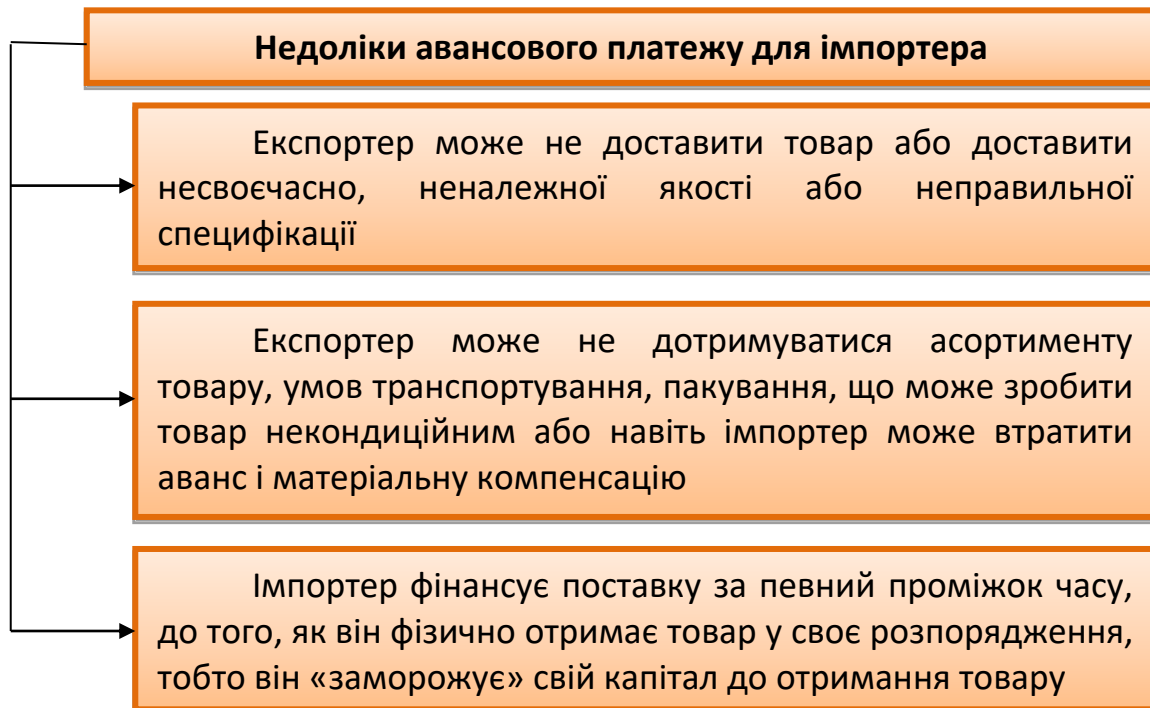
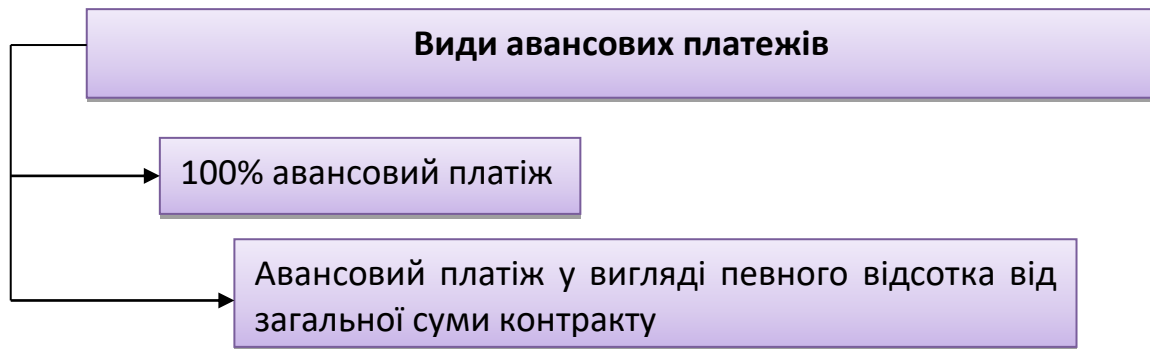
Авансовий платіж передбачає передавання покупцем продавцеві грошової суми або майновій цінності (сировини, комплектуючих матеріалів для виробництва замовленого товару і т.д.) до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом.

Причини вигідності авансового платежу для експортера

Експортер захищений від ризику, що імпортер відмовиться або не зможе оплатити товар, який йому відвантажено

Експортер отримує у своє розпорядження вільні кошти, які він може використовувати для придбання сировини, виплату зарплат і т.д.

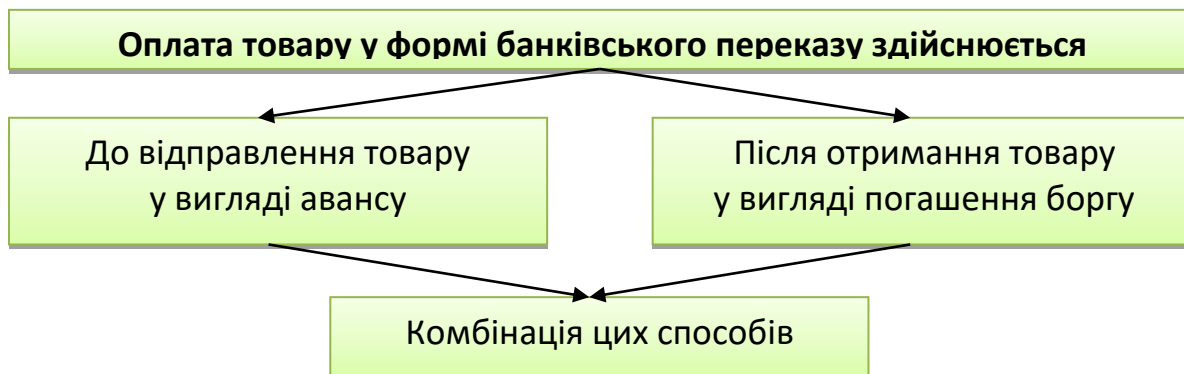
Експортер звільняється від необхідності використовувати банківський кредит зі сплатою відсотків та інших витрат під час користування ним



Відмінність авансу від завдатку і відступних

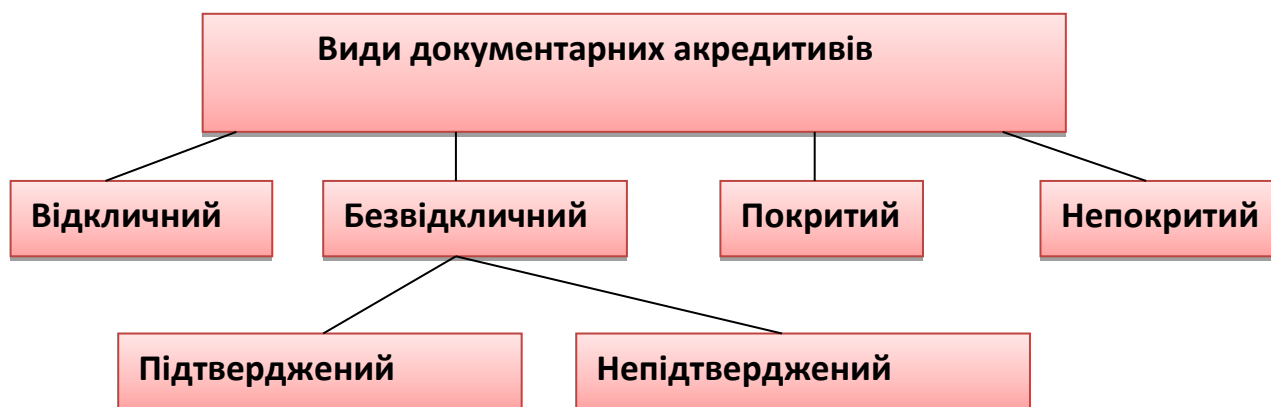
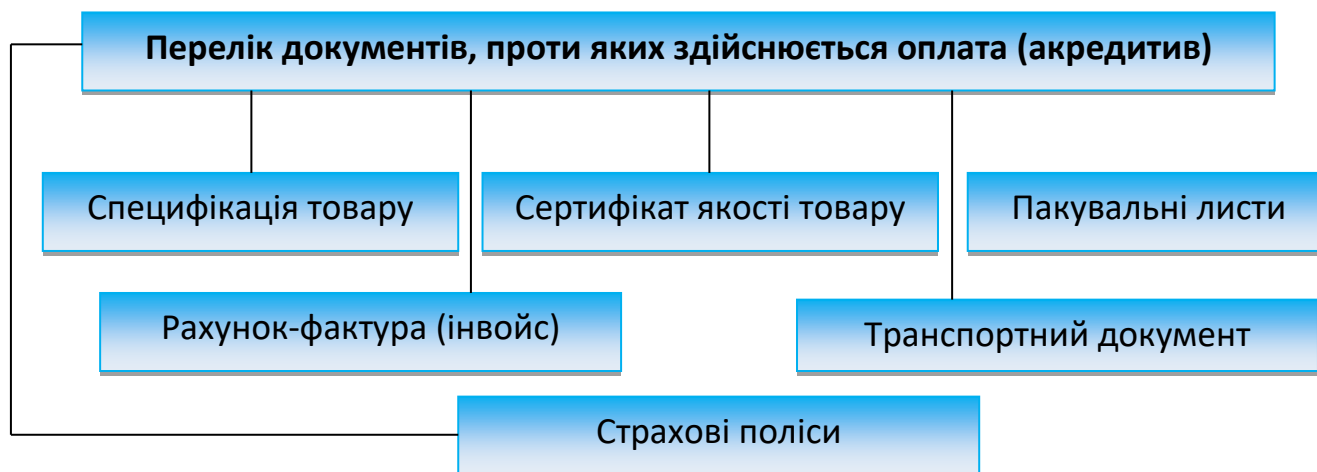
- Завдаток, як і аванс, видається в рахунок сум, що підлягають сплаті за контрактом, і при невиконанні умов договору контрагентом, який дав завдаток, він втрачає повну суму завдатку. Якщо невиконання зобов'язань за контрактом відбувається зі сторони, що отримала завдаток, ця сторона повинна повернути завдаток у подвійному розмірі. Отже аванс не звільняє сторону, яка не виконала договору, від відшкодування збитків іншій стороні;
- Відступні – це обумовлена в договорі сума, при сплаті якої контрагент отримує право звільнитися від взятих на себе зобов'язань за контрактом.

Банківський переказ – це просте доручення комерційного банку імпортера своєму банку-кореспонденту (банку експортера) виплатити певну суму грошей за дорученням і за рахунок переказодавця (імпортера) іноземному одержувачу (бенефіціару, експортеру) із зазначенням способу покриття банку-платнику виплаченої ним суми.



Акредитив – це заповнений на формальному бланку договір, в якому банк, що відкриває акредитив (банк-емітент), бере на себе зобов'язання здійснити за розпорядженням і за рахунок покупця платіж зазначеної в ньому суму третій особі (бенефіціару) (при розрахунках готівкою) або акцептувати тратту (при розрахунках у кредит), разом з поданням продавцем передбаченого в договорі комплексу документів, які підтверджують поставку товарів відповідно до умов договору. Такий акредитив називається документарним.

Акредитивна форма розрахунків практично виключає платників із процесу прийняття рішення – платити чи не платити за поставлені товари, оскільки ця форма розрахунків передбачає укладення окремого від ЗТК платіжного договору, яким є акредитив.



Відкличний акредитив (revocable L/C) передбачає, що банк-емітент, який його відкрив, в будь-який момент і без попереднього повідомлення бенефіціара (продавця) може змінити інструкцію або взагалі достроково анулювати (відкликати) акредитив. Це може бути зроблено як за вказівкою покупця, так і самостійно банком, коли погіршується фінансовий стан покупця, і банк не впевнений, що він буде в змозі оплатити товар.

Безвідкличний акредитив (irrevocable L/C) – це тверде зобов'язання банку-емітента перед експортером (бенефіціаром). Він не може бути змінений або анульований до закінчення в ньому терміну дії ні банком-емітентом, ні покупцем без згоди на те бенефіціара або уповноваженого банку. Він дає гарантію бенефіціару отримання платежу за поставлені товари за умови виконання умов акредитива.

Безвідкличний підтверджений акредитив (irrevocable confirmed L/C) означає, що до відповідальності банку-емітента додається відповідальність іншого банку, який додатково підтверджує безвідкличний акредитив і бере на себе зобов'язання здійснити платіж у випадку неплатоспроможності банку-емітента або при виникненні непередбачуваних обставин політичного або економічного характеру.

Безвідкличний непідтверджений акредитив (irrevocable unconfirmed L/C) не містить розглянуте вище зобов'язання банку-кореспондента (банку продавця або іншого банку) платити за акредитивом. Банк-кореспондент у такому випадку тільки авізує бенефіціару відкриття акредитива. За здійснення платежу відповідає тільки банк-емітент – банк покупця.

Покритий акредитив (covered L/C) передбачає, що при його відкритті банк-емітент одночасно переказує виконуючому (тобто тому, хто оплачує) банку відповідні валютні кошти у формі акредитива, які є забезпеченням і джерелом платежу за даним акредитивом. Такий акредитив містить тверде зобов'язання банку виплатити суму акредитива.

Непокритий акредитив (uncovered L/C) не передбачає попереднього переказу валюти акредитива.

Переваги акредитивної форми розрахунків

- ✓ Незалежний від торгового контракту договір, який містить як чітке зобов'язання платежу на користь експортера, так і можливість отримання кредиту імпортером.
- ✓ Він дозволяє використовувати кредитоспроможність і репутацію банку-емітента на користь обох контрагентів.
- ✓ Знижує ризик неплатежу з боку покупця, оскільки оплата документів гарантується банком-емітентом.
- ✓ Підтверджений акредитив додає експортеру гарантії платежу з боку ще одного банку.
- ✓ Забезпечує ефективну допомогу і консультації банку з питань відкриття акредитива.
- ✓ Передбачає об'єктивну і ретельну оцінку банками документів, на підставі яких здійснюється платіж.
- ✓ Експортер не отримує платіж, якщо не надасть певні відвантажувальні документи згідно з умовами акредитива.

Переваги акредитивної форми розрахунків

- ✓ Дає можливість імпортеру отримати більш тривалий комерційний кредит, ніж при використанні інших форм розрахунків.
- ✓ Імпортер може наполягати на відвантаженні товару в певних тимчасових рамках шляхом внесення певної умови в акредитив.
- ✓ Можливість використання акредитива при розрахунках фактично з усіма країнами світу.
- ✓ Акредитив може бути використаний як база для зовнішньоторговельного кредитування експортера.
- ✓ Дозволяє нейтралізувати окремі валютні та політичні ризики.
- ✓ Авізування акредитива через банк захищає бенефіціара від підробок і фальшивих акредитивів.

Недоліки акредитивної форми розрахунків

- ✓ Банки мають справу тільки з документами, а не з товарами.
- ✓ Відкриваючи акредитив, банк-емітент бере на себе зобов'язання від імені покупця, що може обмежити отримання покупцем інших позик в цьому банку.
- ✓ Акредитивна форма є найдорожчою і тягне за собою цілий ряд додаткових витрат комісій, зборів і т.д.
- ✓ Акредитив зобов'язує банк здійснити платіж, як тільки будуть надані документи, тоді як експортер є вільним у виборі, надавати документи чи ні.
- ✓ Відволікає кошти наказодавця на весь термін дії акредитива.

Випадки доцільності використання акредитива

- Нове торгове партнерство.
- Сумніви в кредитоспроможності покупця.
- Нестабільність економічного і політичного стану в країні покупця.
- Наявність валютних або інших нормативних актів контролю та обмежень в країні продавця.
- Прохання покупця про комерційний кредит.
- Масштабні програми.
- Спеціальні товари, виготовлені за спецзамовленням, подальша реалізація яких іншому покупцеві може бути об'єктивно складною.

Види акредитивів при торгівлі готовою продукцією

- Переказний (трансферабельний) акредитив
- Револьверний акредитив
- Акредитив з «червоним застереженням»
- Компенсаційний акредитив
- Резервний акредити;
- Транзитний акредитив
- Чистий рамбурсний акредитив
- Акредитивний лист.

Переказний (трансферабельний) акредитив (transferable credit) дає право першому бенефіціару наказати банку, який здійснює негайний платіж, платіж з відстрочкою, акцепт тратт або неогоціацію, або в разі вільної неогоціації банку, який уповноважений бути переказним банком, здійснити платіж на всю суму або на її частину іншому бенефіціару / іншим бенефіціарам .

Револьверний (відновлювальний) акредитив (revolving credit) – це акредитив, який автоматично поновлюється на попередніх умовах у міру здійснення розрахунків за чергові партії товарів. За таким акредитивом визначаються загальний термін його дії і загальна сума, в рамках якої здійснюються платежі.

Різновиди револьверного акредитива

Кумулятивний акредитив означає, що невикористані або не повністю використані суми одного періоду можуть бути додані до сум наступного періоду, на практиці зустрічається не часто.

Некумулятивний акредитив, при якому термін використання своєчасно невитребуваних сум закінчується.

Акредитив з «червоним застереженням» (red clause credit) – це акредитив зі спеціальною умовою (раніше вона зазначалася червоним чорнилом), яка дозволяє авізуючому або підтверджуючому банку надати аванси бенефіціару (експортеру) до надання обумовлених в акредитиві документів. Ця умова може бути внесена в акредитив на вимогу заявника на акредитив (покупця / імпортера).

Компенсаційний акредитив (back to back L / C) – це домовленість між банком і бенефіціаром за акредитивом (який не постачальник товару, а посередник) про відкриття другого акредитива на користь фактичного постачальника (експортера) за умови, що перший акредитив (не переказний) використовується як гарантія випуску другого акредитива для покриття того ж договору купівлі–продажу.

Резервний акредитив (Stand-by L / C) – умовна гарантія, надана банком-емітентом, який відповідає Уніфікованим правилам і звичаям для документарних акредитивів. Використовується в тих випадках, коли місцеве законодавство не дозволяє банкам видавати гарантії платежу.

Транзитний акредитив передбачає, що банк-емітент вимагає від банку-посередника в одній країні підтвердити або авізувати акредитив на користь бенефіціара-резидента іншої країни. Авізуючий банк може направити транзитний акредитив бенефіціара або авізувати його через обраного агента в країні бенефіціара.

Чистий рамбурсний акредитив – це інструкції щодо задоволення платіжних вимог, одержуваних зазначеним банком, з якого слід вимагати рамбурс.

Акредитивні листи (Letter of Credit) – безвідкличні акредитивні листи, які випускаються банками-емітентами і містять зобов'язання оплатити або гарантувати оплату товарів іншими банками проти надання продавцями (бенефіціарами) певного комплекту документів.

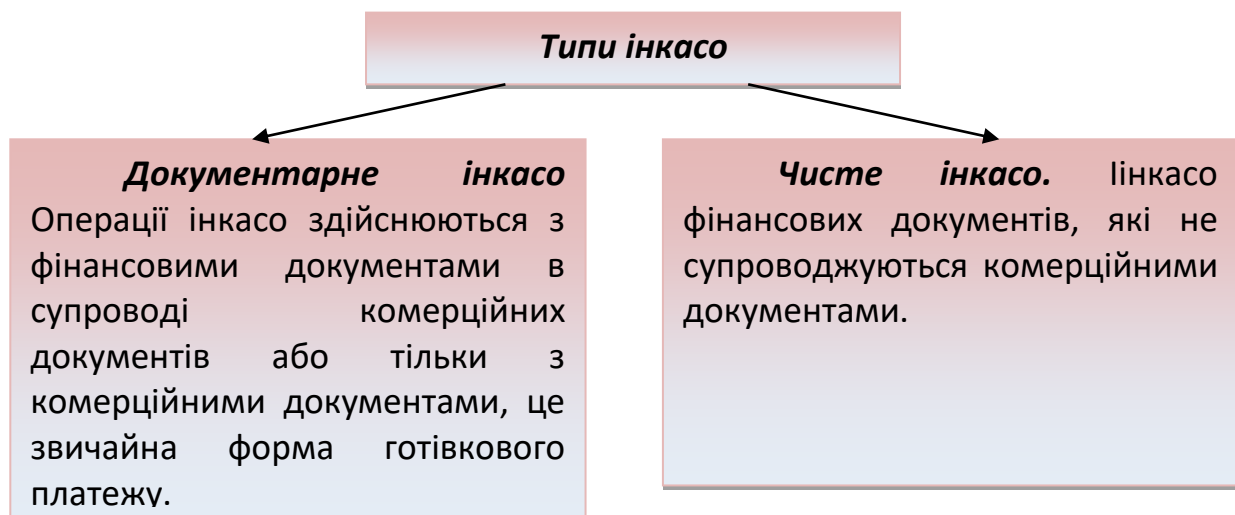
Розрахунки інкасо передбачають, що продавець направляє до банку, в якому відкритий його рахунок, інкасове доручення у комплекті з обумовленим у контракті набором документів та доручає цьому банку-ремітенту здійснити з банком-кореспондентом, в якому є рахунок покупця (інкасуючим банком), платіж або акцепт векселів проти перелічених у дорученні документів з умовою, що передавання документів покупцю буде здійснене інкасуючим (представляючим) банком лише після згаданих платежу або акцепту.

Інкасо – виручка, отримання грошей від боржника шляхом пред'явлення йому платіжних документів через банк.

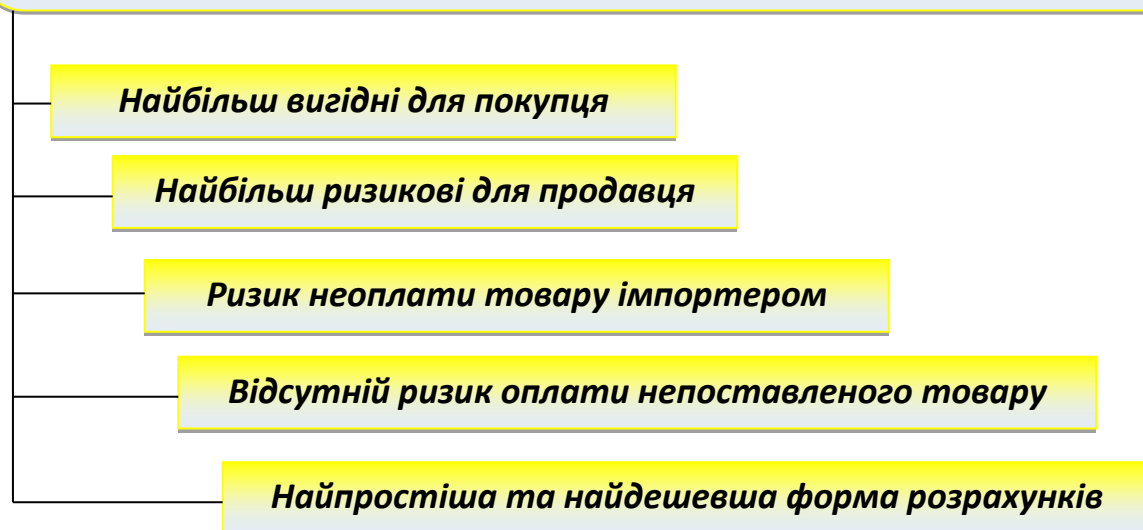
Інкасове доручення – письмові інструкції клієнта банку отримати для нього платіж при видаванні покупцеві комплекту документів.

Інкасове доручення містить:

- номер ЗТК;
- найменування товару;
- повну адресу платника або його довіреного, якому повинні бути надані на акцепт документи;
 - зазначення, що платіж повинен бути здійснений без затримки (або в інший строк);
 - зазначення, що товаророзпорядчі документи повинні бути видані покупцю лише проти платежу;
 - дозвіл на здійснення часткових платежів, якщо ЗТК передбачає поставку товару декількома партіями;
 - зазначення про розділення оплати комісії банкам, які беруть участь в операції;
 - інструкції банкам щодо здійснення протесту у випадку відмови покупця від оплати.



Розрахунки у формі відкритого платежу. При розрахунках за відкритим рахунком експортер поставляє товар і товаророзпорядчі документи на адресу імпортера без гарантій платежу з його боку. Імпортер здійснює оплату шляхом банківського переказу, векселя за пред'явленням, чеком, в терміни, обумовлені договором.



Завдання для контролю та самоконтролю знань

1. Порівняйте переваги та недоліки акредитивної форми розрахунків та інкасо.
2. Охарактеризуйте основні види акредитивів.
3. Яку форму розрахунків доцільніше використовувати у міжнародних контрактах? Поясніть чому?
4. Що таке тратта?
5. Хто є суб'єктами міжнародних розрахунків?
6. Поясніть відмінність між авансом та завдатком.
7. Наведіть найважливіші засоби платежу та кредитування.

Розділ 13

Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Питання, які розкривають зміст теми

- 13.1. Ефективність експортно-імпортних операцій.
- 13.2. Економічна ефективність зовнішньоекономічних угод.
- 13.3. Методи оцінки інвестиційної привабливості капіталовкладень.

13.1. Ефективність експортно-імпортних 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.

Показники зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Абсолютні показники

- обсяг експорту;
- обсяг імпорту;
- обсяг накладних витрат на експорт/імпорт;
- середній залишок коштів;
- кількість отриманих рекламацій;
- сума рекламацій;
- кількість задоволених рекламацій;
- обсяг використання торговельної марки фірми;
- обсяг експорту нових товарів

Відносні показники

індекси динаміки:

- індекс вартості;
- індекс фізичного обсягу;
- індекс ціни;
- індекс кількості;

коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту:

- за вартістю;
- за фактичним обсягом;
- за ціною;

середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції;

коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій

Показники структури

- товарна структура експорту або імпорту;
- географічна структура експорту або імпорту;
- структура витрат на експорт або імпорт;
- структура капіталу

Показники ефективності (ефекту)

- валютна ефективність експорту/імпорту;
- ефективність експорту/імпорту/ інвестиційного проекту;
- рентабельність експорту /імпорту/ інвестиційного проекту;
- економічний ефект експорту/імпорту/ інвестиційного проекту;
- 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

13.2. Економічна ефективність зовнішньоекономічних угод

Валютна ефективність експорту (EF_{ex})

$$EF_{ex} = \frac{\sum_{i=1}^m P_{ex} * Q_{ex}}{\sum_{i=1}^m B_{ex} * Q_{ex}},$$

де P_{ex} – валютна ціна i -го експортного товару (послуги), вал. од.;

Q_{ex} – обсяг експорту i -го товару, нат. од.;

B_{ex} – дисконтовані витрати на виробництво та реалізацію i -го експортного товару, грн/од.;

m – кількість експортних товарів.

Валютна ефективність імпорту (EF_{im})

$$EF_{im} = \frac{\sum_{j=1}^n P_{dom} * Q_{im}}{\sum_{j=1}^n P_{im} * Q_{im}},$$

де P_{dom} – ціна j -го товару (послуги) на внутрішньому ринку, грн/од.;

Q_{im} – обсяг імпорту j -го товару (послуги), нат. од.;

P_{im} – валютна ціна (ціна придбання) одиниці j -го товару (послуги), вал. од.;

n – кількість імпортованих товарів.

Зовнішньоторговельна діяльність вважається ефективною, якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валюти.

Для валютної ефективності експорту використовується непряме котирування.

Для валютної ефективності імпорту – пряме котирування.

Інтегральна ефективність

$$IE = EF_{ex} * EF_{im}.$$

Комплекс операцій при цьому вважається ефективним, якщо $IE > 1$.

Ефективність експорту(EF_{EX})

$$EF_{EX} = ЧВ / ОП$$

ЧВ – чистий виторг в іноземній валюті за реалізований товар, переказаний у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки;

$$ЧВ = (BV * Kp) - Дв - МП,$$

де

BV – валютний виторг за експортований товар;

Kp – діючий ринковий курс іноземної валюти до гривні;

Дв – додаткові витрати всередині країни, пов'язані з експортом товару (оплата ліцензії, комісійні посередники, транспортні, складні витрати та ін.);

МП – митні платежі;

ОП – обсяг продажу за експортом, грн.

$EF_{EX} > 1$, реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигідніша, ніж всередині країни.

Рентабельність експорту (Pe)

$$Pe = ЧВ / ПВ * 100\%,$$

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

Економічний ефект експорту (Eex)

$$Eex = ЧВ + Воп - ПВ,$$

де $Воп$ – виторг у гривнях від обов'язкового продажу частки валюти державі.

Економічний ефект експорту (Eex)

$$Eex = ЧВ + Воп - ПВ,$$

де $Воп$ – виторг у гривнях від обов'язкового продажу частки валюти державі.

Показник економічної ефективності імпорту ($EFim$)

$$EFim = Pim_dom / Bim,$$

де Pim_dom – вартість імпортої продукції на внутрішньому ринку, грн.;

Bim – витрати на придбання імпортої продукції, грн.

$Bim = Bm + M + A + ПДВ + Мз + Ді + ПДВд$, де

Bm – митна вартість товару;

M – імпортне мито;

A – сума акцизного збору з підакцизних товарів;

$ПДВ$ – податок на додану вартість;

$Мз$ – митні збори;

$Ді$ – додаткові витрати імпортера;

$ПДВд$ – податок на додану вартість щодо додаткових витрат імпортера.

Чим більший $EFim$ за одиницю, тим ефективнішою буде імпортна діяльність для підприємства.

Економічний ефект імпорту (E_{IM})

$$E_{IM} = P_{im_dom_r} - B_{im},$$

де $P_{im_dom_r}$ – ціна реалізації імпортних товарів на внутрішньому ринку, грн.

Цей показник характеризує прибуток від реалізації імпортних товарів.

Рентабельність імпорту (P_i)

$$P_i = EFim / B_{im}.$$

Економічна ефективність імпорту для товарів виробничого призначення

$$a) E1ef_{im} = C_k / C_p,$$

де C_k – купівельна ціна імпортного устаткування;

C_p – повна ціна споживання імпортного устаткування.

$$C_p = C_k + E_v,$$

де E_v – експлуатаційні витрати при використанні устаткування (вартість сировини, виготовленої на даному устаткуванні продукції; вартість палива та енергії; вартість ремонту устаткування; вартість запчастин для устаткування; заробітна плата робітників, які обслуговують устаткування).

Чим більше $E1ef_{im}$ наближається до 1, тим ефективніший імпорт відповідних товарів.

Економічна ефективність імпорту для товарів виробничого призначення

$$\text{б) } E2ef_im = Qn / Vy,$$

де Qn – обсяг продукції, яка випускається на даному устаткуванні, у внутрішніх середньорічних цінах;

Vy – витрати на імпорт даного устаткування.

Показник **$E2ef_im$** має бути більший за 1. Він показує кількість продукції, яка випускається, на даному устаткуванні на 1 грн витрат щодо його придбання для підприємства.

13.3. Методи оцінки інвестиційної привабливості капіталовкладень

Метод чистої теперішньої (сьогоднішньої) вартості

$$NPV = \sum_{n=0}^T \frac{FV}{(1+r)^n},$$

де FV – майбутні надходження;

T – період, протягом якого очікується грошовий потік у/від проекту;

r – норма дисконту.

Метод внутрішньої норми рентабельності (IRR)

Внутрішня норма рентабельності – це така процентна ставка, при якій NPV дорівнює 0.

Є два методи пошуку IRR – графічний метод і метод пробних розрахунків.

Метод періоду повернення вкладених (Т)

За допомогою цього методу визначається термін, протягом якого інвестор може одержати внесені ним гроші.

Метод балансової норми рентабельності (BRI)

Цей метод є єдиним, у якому замість поняття грошового потоку використовуються балансові значення прибутку.

Розрахунок здійснюють такими способами: середній розмір прибутку, отриманий за період реалізації проекту, ділиться на середній розмір використаного капіталу або на початкову величину залученого капіталу.

Завдання для контролю та самоконтролю знань

1. Що належить до абсолютних, відносних показників та показників структури зовнішньоекономічної діяльності?
2. Чим відрізняється визначення економічного ефекту від економічної ефективності?
3. Охарактеризуйте показники економічної ефективності імпорتنих операцій.
4. Охарактеризуйте показники економічної ефективності експортних операцій.
5. Якими показниками оцінюється економічна ефективність імпорту для товарів виробничого призначення.
6. Опишіть метод чистої теперішньої (сьогоднішньої) вартості.
7. Які особливості застосування внутрішньої норми рентабельності Ви знаєте?
8. Охарактеризуйте метод балансової норми рентабельності.

Управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності та їх страхування

Питання, які розкривають зміст теми

- 14.1. Сутність та класифікація ризиків ЗЕД;
- 14.2. Характеристика транспортних, комерційних, політичних, валютних, митних ризиків та ризиків в міжнародних розрахунках;
- 14.3. Системи страхування ризиків в ЗЕД;
- 14.4. Специфіка страхування вантажів при експортно-імпортних операціях;
- 14.5. Перестраховування ризиків у ЗЕД.

14.1. Сутність та класифікація ризиків ЗЕД

Страхування – це система особливих грошових і суспільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних випадків (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, які формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів.

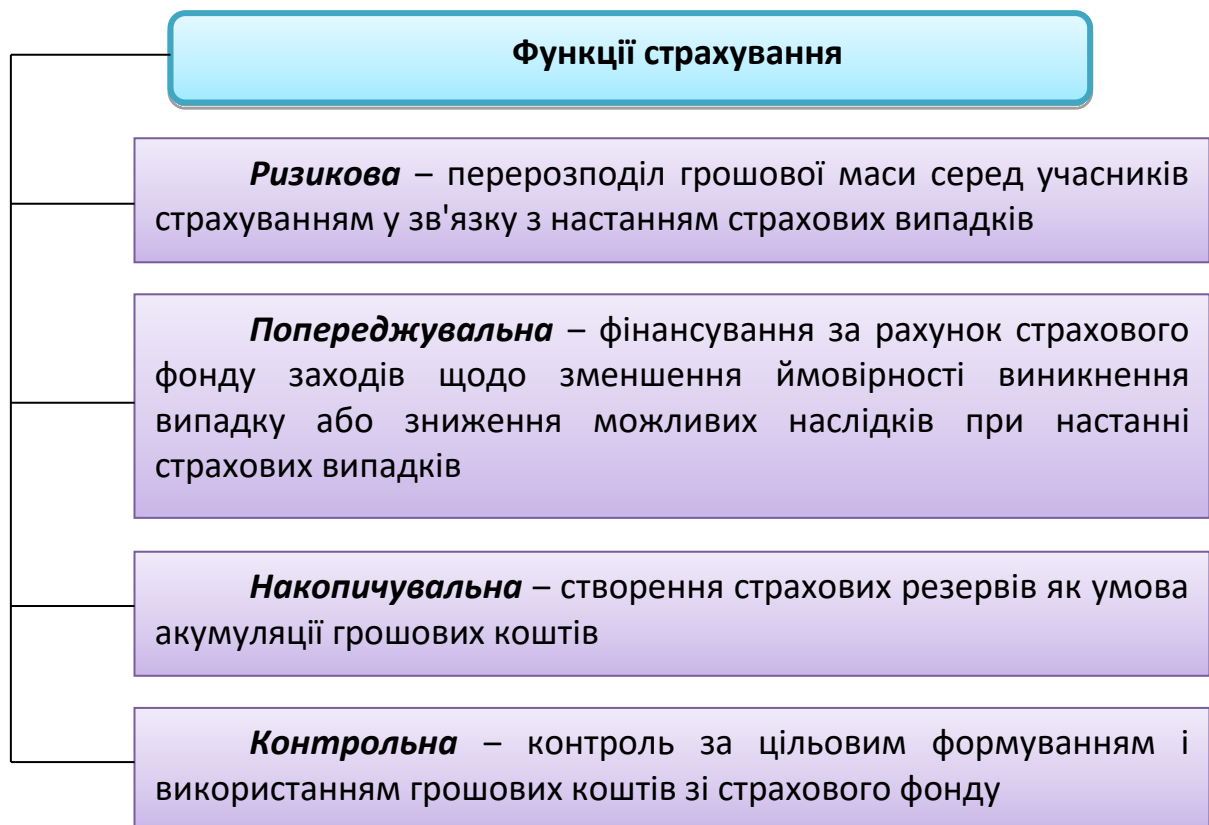
УЧАСНИКИ СТРАХОВИХ ВІДНОСИН

Страховики – юридичні особи, які отримали в установленому законодавством порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності

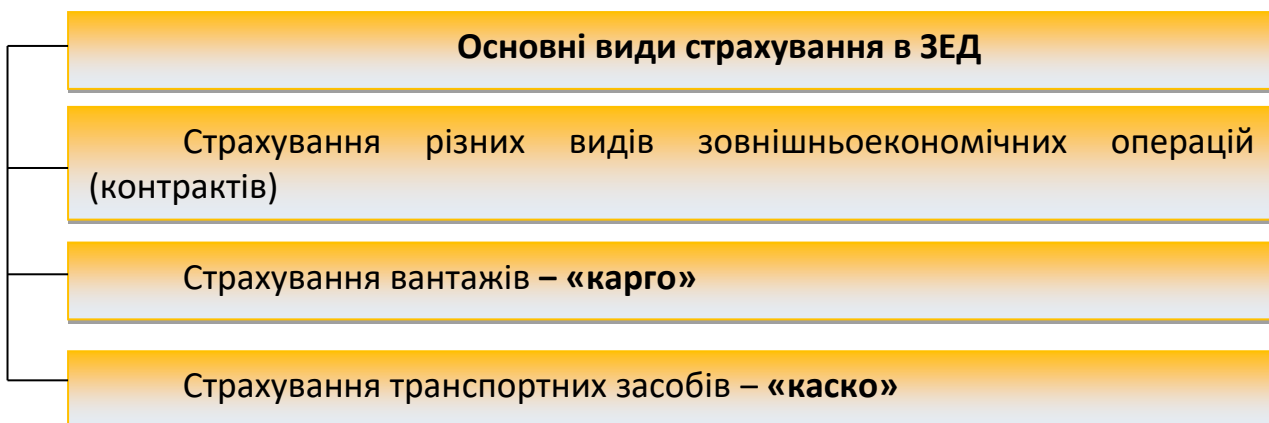
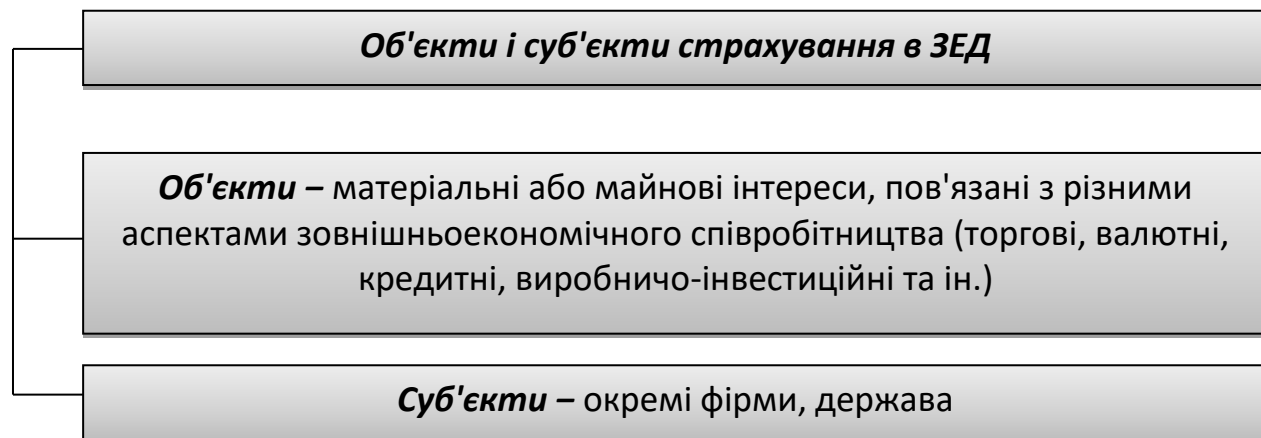
Страхувальники – юридичні особи та дієздатні громадяни, які уклали із страховиками договори страхування

Важливим елементом страхових операцій є внески страхувальників

- Ці внески мають назву **«страхові премії»** і становлять основу страхового фонду.
- **Страхова премія** – це плата за взяття страховиком зобов'язань з відшкодування збитків страхувальників – суб'єктів ЗЕД.
- **Страховий поліс** – це правовий документ, договір, який укладається між страховиком і страхувальником. У ньому вказуються розмір страхових премій, умови страхування.



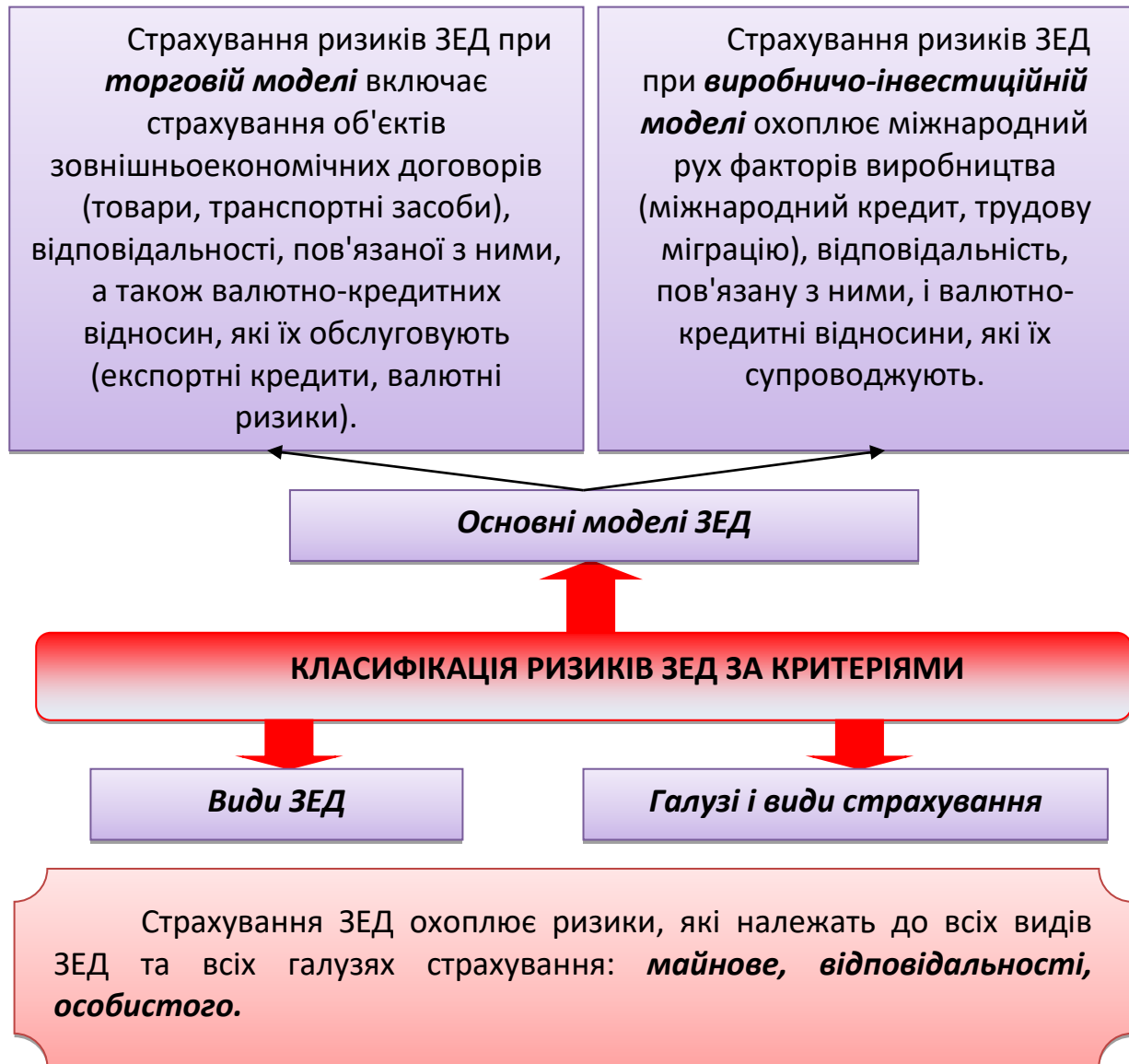
Страхування в ЗЕД – комплекс видів страхування, які забезпечують захист майнових інтересів суб'єктів господарської діяльності, які беруть участь в різних формах міжнародного співробітництва.



Окремі види страхування ЗЕД

- Страхування контейнерів та їх транспортування.
- Страхування будівельно-монтажних ризиків.
- Страхування обладнання від пошкоджень.
- Страхування гарантійних зобов'язань.
- Страхування комплексного обладнання, що імпортується.
- Страхування імпортного електронного обладнання.
- Страхування відповідальності перед третьою особою за будівельно-монтажні роботи.
 - Страхування торгово-промислових та інших виставок, що проводяться іноземними фірмами.
 - Страхування майна іноземних компаній, що діють на території України.
 - Страхування майна українських організацій, установ, підприємств, що діють за кордоном.
- Страхування відповідальності суб'єктів ЗЕД за здійснення зовнішньоекономічних операцій.
- Страхування експортних кредитів.
- Інші.

14.2. Характеристика транспортних, комерційних, політичних, валютних, митних ризиків та ризиків в міжнародних розрахунках



Об'єктом страхування відповідальності є відповідальність перед третіми особами (фізичними або юридичними) внаслідок будь-якої діяльності або бездіяльності страхувальника. Така відповідальність може виникати (і досить часто) у силу дії законів щодо відшкодування збитку винуватцем, яким може виявитися (у тому числі випадково) підприємство – учасник ЗЕД.

Особисте страхування – страхування від нещасних випадків іноземних громадян на території даної країни, а також громадян даної країни, які виїжджають за кордон (за туристичними або робочими візами).

ВИДИ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ

Транспортне страхування, в т.ч. .:

Морське страхування, яке охоплює:

- страхування корпусів плавзасобів – страхування «каско»;
- страхування вантажів, що перевозяться морським транспортом – страхування «карго»;
- страхування відповідальності судновласників, пов'язане з тим, що вони можуть завдавати матеріальних збитків третім особам;
- страхування фрахту;
- страхування прибутку та інших майнових інтересів, пов'язаних з мореплавством.

Авіастрахування, яке включає:

- страхування «авіакаско»;
- страхування «карго»;
- страхування цивільної відповідальності власників авіатранспортних засобів перед пасажирами і третіми особами.

Страхування засобів автотранспорту:

- страхування «автокаско»;
- страхування «карго»;
- страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів.

Види страхування технічних ризиків

- будівельно-монтажне страхування;
- страхування машин від поломок;
- страхування постпускових гарантійних зобов'язань;
- страхування електронного обладнання;
- страхування відповідальності перед третіми особами;
- страхування імпортованого комплектного обладнання.

Страхування майна, яке належить іноземним та вітчизняним юридичним та фізичним особам на території даної країни і за кордоном, від вогню та ін. небезпеки.

Страхування контейнерів

Страхування фінансових ризиків, в т.ч.:

- страхування експортних комерційних кредитів або ризику неплатежу;
- страхування валютних ризиків;
- страхування іноземних інвестицій від політичних ризиків.

14.3. Системи страхування ризиків в ЗЕД

Під системою страхування слід розуміти певну форму централізації та концентрації капіталу, основу якого становлять внески страхувальників. Ці внески сплачуються страховим компаніям їхніми клієнтами – страхувальниками. Подальший рух цих коштів такий: страховики направляють його в цінні папери підприємств та компаній, нерухомість, банки.

Системи страхування ризиків у ЗЕД

1) Система страхування за пропорційно відповідальністю полягає у неповному або частковому страхуванні об'єкта. Страховик при цьому бере участь у відшкодуванні збитків. Сума одержаного страхового відшкодування буде більшою у тому випадку, коли різниця між страховою сумою та оцінкою об'єкта страхування буде меншою.

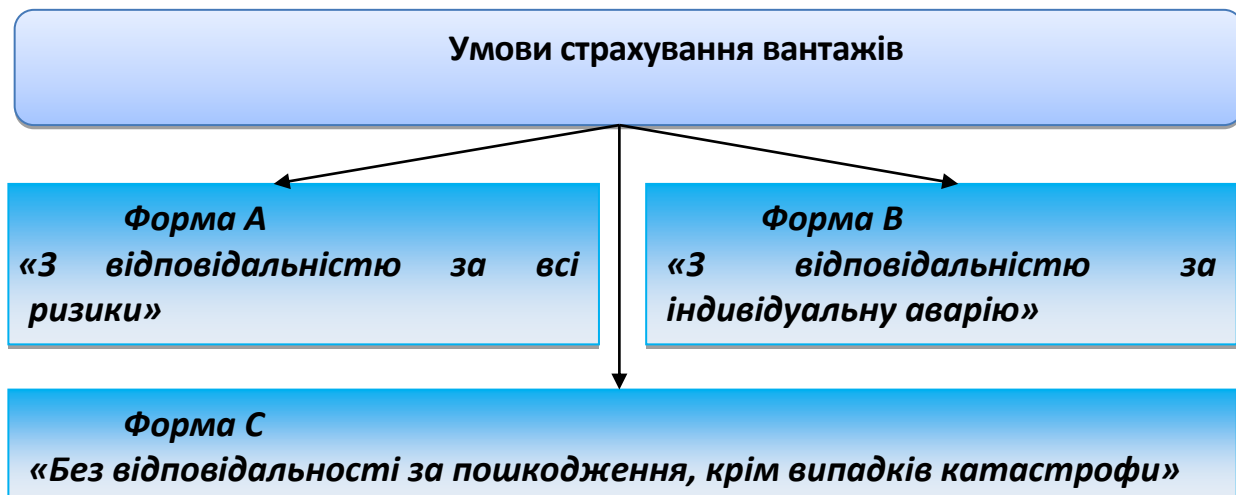
2) Система страхування відповідальності за настанням першого ризику характеризується виплатою відшкодування у розмірі збитку, але обсяг виплати має входити в рамки страхової суми. За правилами цієї системи, збиток, що виник та входить у рамки страхової суми, виплачується в повному обсязі, а сума збитку, що виходить за рамки, не компенсується.

3) Система страхування граничної відповідальності має за мету виплату страхового відшкодування, що входить в певні, наперед встановлені, граничні рамки.

Франшиза – певна частина збитків, яка передбачена умовами договору страхування і згідно з якою страховик цю частину не відшкодовує страхувальнику. Тобто страхувальник власними силами покриває частину збитку.

14.4. Специфіка страхування вантажів при експортно-імпортних операціях

Під страхуванням вантажу (карго) розуміють відшкодування майнового інтересу, пов'язаного зі знищенням або пошкодженням товару під час його перевезення певними видами транспорту.



«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 запобігання подальшим його ушкодженням.

Не відшкодовуються збитки внаслідок:

- будь-яких воєнних дій чи військових заходів і їх наслідків;
- прямого чи непрямого впливу атомного вибуху;
- умислу чи грубої необережності страхувальника;
- впливу температури, трюмного повітря і природних властивостей вантажу, включаючи усушку;
- упакування вантажів з порушенням стандартів;
- нестачі вантажу при цілісності зовнішнього упакування;
- ушкодження вантажу хробаками, гризунами, комахами.

«3 відповідальність за індивідуальну аварію». За цієї умови страховик відшкодовує збитки, що виникли з певних 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.

Не відшкодовуються:

- вартість викинутого за борт вантажу, що самозайнявся, і вантажу, що перевозився на судні з порушенням правил;

- збитки, заподіяні (будь-яким чином) під час гасіння пожежі на борту судна, внаслідок дії диму або нагрівання;

- збитки, заподіяні обрубанням уламків або частин судна, знесених або загублених у результаті нещасного випадку;

- витрати, пов'язані з переміщенням або вивантаженням вантажу, палива або предметів постачання в порту відправлення, а також коли такі витрати було здійснено виключно з метою переукладення вантажу через зміщення в процесі рейсу, якщо тільки таке переукладення не є необхідним заради загальної безпеки;

- витрати на заробітну плату й утримання екіпажу судна, на паливо і предмети постачання, здійснені за період ремонту пошкодження судна;

- будь-які збитки або втрати, понесені судном або вантажем внаслідок збільшення тривалості рейсу.

«Без відповідальності за ушкодження, крім випадків катастрофи». Цією умовою передбачається відшкодування збитків від повної загибелі усього або частини вантажу у випадку аварії транспортних засобів. Страхова компанія відшкодовує:

- збитки від повної втрати усього чи частини вантажу, заподіяні стихійними лихами, загибеллю чи зіткненням перевізних засобів, посадкою судна на мілину, провалом мостів, вибухом, ушкодженням судна льодом, підмоченням забортною водою, аварією при навантаженні, укладанні, вивантаженні і прийомі судном палива, а також внаслідок заходів, вжитих для рятування або для гасіння пожежі;

- збитки внаслідок пропажі транспортного засобу безвісти;

- усі необхідні і доцільно зроблені витрати з рятування і збереження вантажу.

Основна відмінність між умовами «з відповідальністю за індивідуальну аварію» та «без відповідальності за ушкодження, крім випадків катастрофи», 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.

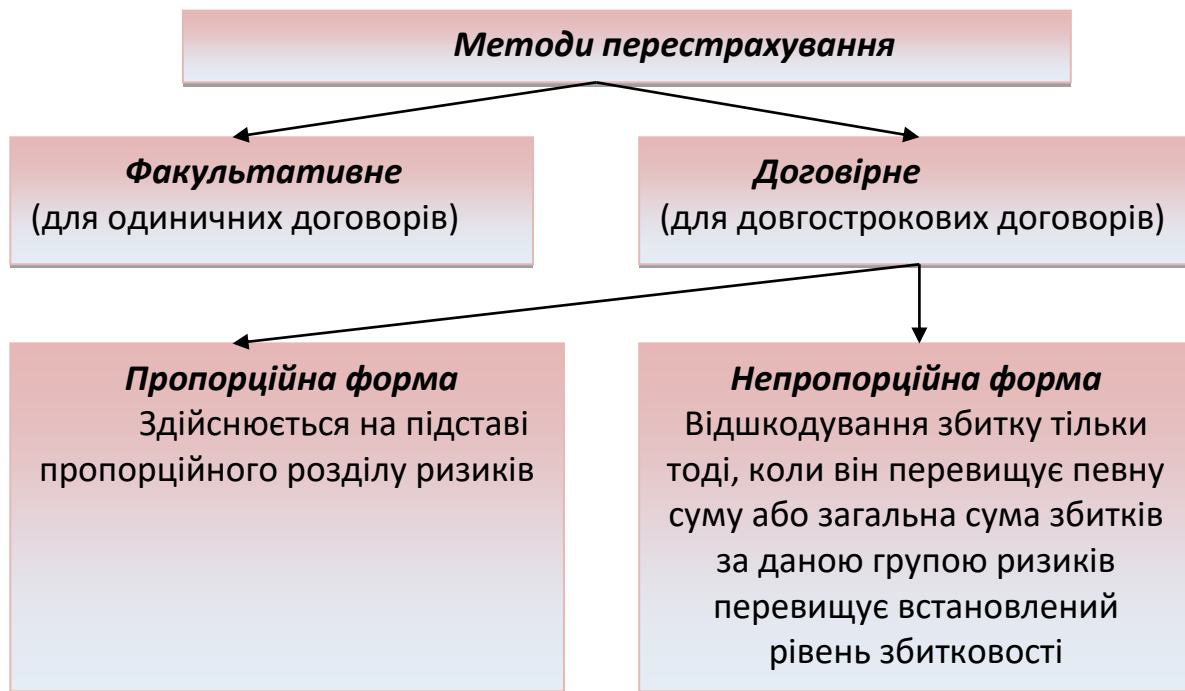
Страховик має право відмовити у сплаті страхового покриття, якщо страхувальник:

- 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.

14.5. Перестраховування ризиків у ЗЕД

Перестраховування – це система економічних відносин, відповідно до якої страховик передає частину прийнятих до страхування ризиків іншим страховикам (у своїй країні і за кордоном) з метою забезпечення надійності та рентабельності страхових операцій.

Страхування делькредере – це страховий захист від ризиків за короткостроковою дебіторською заборгованістю за постачання товарів і послуг внутрішнім і закордонним замовником особисто на термін не понад 180 днів. Страхування делькредере починається з моменту, коли поставки виконані, за ними виставлений рахунок і вони остаточно прийняті покупцем. Власнику поліса відшкодовується збиток за дебіторською заборгованістю, яка виникла внаслідок неплатоспроможності покупця.



Критерії вибору перестраховиків

- Розмір статутного капіталу та інших власних коштів перестраховика
- Спеціалізація
- Фінансова стійкість
- Стан страхових резервів і їхнє розміщення
- Структура активів і рівень їх ліквідності
- Місце в рейтингах за різними показниками (надходження, виплати)
- Репутація на ринку
- Відомості про своєчасність страхових виплат
- Досвід роботи на ринку
- Авторитет керівництва і фахівців
- Участь в пулах
- Зв'язки з міжнародними організаціями галузі

Завдання для контролю та самоконтролю знань

1. Проаналізуйте основні причини виникнення ризиків у ЗЕД.
2. Як класифікуються ризики ЗЕД за критеріями?
3. Які основні види страхування в ЗЕД Ви знаєте?
4. Що включає в себе страхування технічних ризиків?

5. Охарактеризуйте системи страхування ризиків у ЗЕД.

6. Що таке франшиза?

7. Яка відмінність між умовами «з відповідальністю за індивідуальну аварію» та «без відповідальності за ушкодження, крім випадків катастрофи»

Організація транспортного обслуговування зовнішньоекономічної діяльності

Питання, які розкривають зміст теми

- 15.1. Суть і значення міжнародних перевезень при здійсненні ЗЕД.
- 15.2. Транспортні умови комерційного контракту.
- 15.3. Критерії вибору транспорту. Види міжнародних перевезень.
- 15.4. Транспортно-експедиторське обслуговування транспортних перевезень.
- 15.5. Товарно-транспортна документація.

15.1. Суть і значення міжнародних перевезень при здійсненні ЗЕД

Міжнародні перевезення – переміщення вантажів або пасажирів за допомогою будь-якого виду транспорту з пункту відправлення до пункту призначення, які знаходяться на територіях різних країн або на території іноземної країни.

Під **транспортним забезпеченням** розуміють сукупність елементів, які перебувають у тісній взаємодії і становлять єдину транспортну систему, що об'єднує операції, пов'язані з виробництвом і обігом продукції.

Транспортні послуги, що здійснюються у сфері ЗЕД, піддаються впливу всіх факторів, до яких належать: коливання цін на нафту, попиту і пропозиції 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.

Міжнародні перевезення вантажів забезпечуються морським, річковим, залізничним, повітряним, автомобільним, трубопровідним транспортом.

Особливості транспортних послуг

Транспорт не виробляє нового товару чи продукту, але саме завдяки їх переміщенню з одного місця в інше забезпечується тяглість процесу виробництва та обігу, має місце кінцеве споживання вироблених товарів.

Дія транспортних послуг виражається в такому корисному ефекті, який не може виникати, зберігатися і реалізуватися у відриві від транспорту.

Транспорт займає особливе місце в міжнародному товарообігу. З одного боку, він є необхідною умовою здійснення міжнародного поділу праці, зовнішньоекономічних зв'язків. З іншого – транспортна індустрія виступає на світових ринках експортером своєї продукції, частково, транспортних послуг.

Особливістю міжнародних перевезень є те, що при відправленні вантажу, як правило, керуються законодавством країни відправлення, а при його видачі в кінцевому пункті – законом країни призначення.

15.2. Транспортні умови комерційного контракту

Транспортні умови комерційного контракту

Вид (type of conveyance) і спосіб (method of transportation), а також терміни транспортування вантажу (time of transportation)

Найменування перевізника (Carrier's name)

Найменування пункту (порту завантаження) розвантаження товару (place / port of loading / unloading), пункту перевалки (place of transshipment), пункту передавання вантажу (transfer of cargo)

Транспортні умови комерційного контракту

Вибір проформи чартера (pro forma charter), коносаменту (pro forma bill of lading), іншого перевізного документа (document of carriage) для оформлення договору / контракту перевезення

Порядок повідомлення про прихід транспорту на місце або судна в порт завантаження / розвантаження (arrival notice) і визначення готовності (notice of the readiness) судна до виконання вантажних операцій

Умови, що забезпечують виконання контракту і застосування санкцій за нього (penalty under a contract)

Положення, що містять гарантії захисту інтересів контрагентів від порушення договору однієї зі сторін

Зазвичай містять визначення санкцій у вигляді пені (fine / penalty), неустойки, штрафів, сплачуваних стороною, яка не виконала своїх зобов'язань щодо однієї з умов контракту

Порядок страхування транспортного ризику (insurance against transport risks)

Норми завантаження / розвантаження (rates of loading) і порядок обчислення сталійного часу (calculation of lay days)

Умови призначення транспортних експедиторів (forwarding agents), стивидорів (stevedores) і суднових агентів (agents)

Ставки, умови і порядок оплати перевізнику демереджу і диспачу (demurrage / dispatch rates, terms and payment)

Доповнення до контракту (contract appendix, addendum to a contract)

Демередж – в торговому мореплаванні грошове відшкодування збитку, плата, належна перевізнику за простій судна протягом контрсталійного часу.

Диспач – премія за дострокове навантаження або вивантаження судна, яка виплачується власником флоту порту або фрахтувальнику.

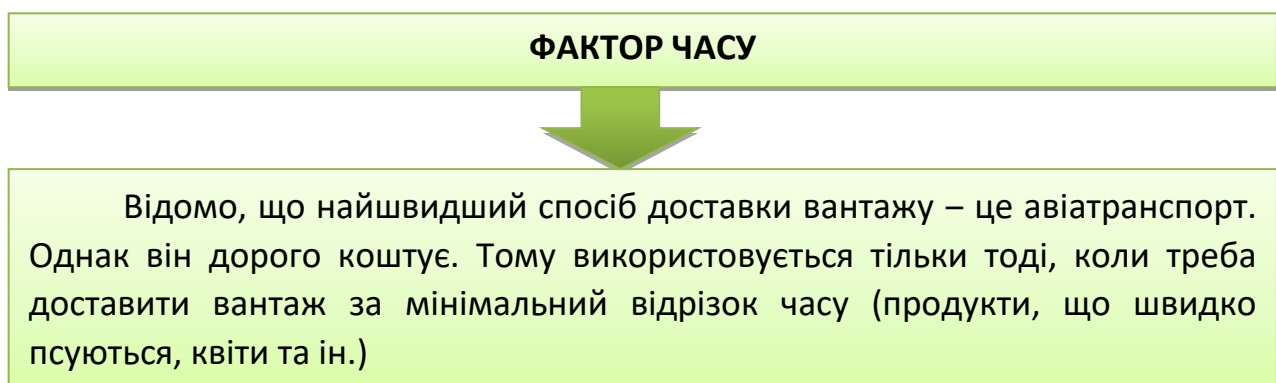
15.3. Критерії вибору транспорту. Види міжнародних перевезень



До **генеральних** відносять різні штучні вантажі (в пакуванні чи без нього). За **розмірами** штучні вантажі поділяються на звичайні, довгомірні (більше 3 м) і негабаритні. За **масою** – легкі й важкі (з масою більше 5 тонн на одну вантажну одиницю).

До **масових** відносять вантажі, що являють собою певну структурну масу, яка перевозиться у великій кількості без пакування. До них належать **наливні** (нафта і нафтопродукти, гази, тваринні й рослинні жири, спирти та ін.), **навальні** (руда, концентрати, добрива та ін.), **насипні** (зерно, цукор, сирець та ін.) і лісові.

До **особливо режимних** належать вантажі, які зберігають і перевозять при дотриманні спеціальних правил (небезпечні вантажі, ті, що швидко псуються та ін.).



ВАРТІСТЬ ПЕРЕВЕЗЕННЯ

Звичайно, кожен покупець хотів би, щоб вартість перевезення становила незначний відсоток від вартості товару. Проте бувають випадки, коли вибір відсутній і треба платити за доставку вантажу високу ціну. А коли є вибір, ціна буде нижча. Наприклад, невеликі й середні за об'ємом партії вантажів можна доставляти повітрям і по суші приблизно за однаковими цінами.

БЕЗПЕКА ПЕРЕВЕЗЕННЯ

Крихке й дорогоцінне обладнання краще перевозити повітряним транспортом. Товари, які мають високий ступінь ризику щодо крадіжки (запчастини автомобілів, офісне обладнання, фармацевтичні товари тощо), як правило, доставляються морським транспортом, в основному в контейнерах, хоча це коштує дорожче.

Морські перевезення

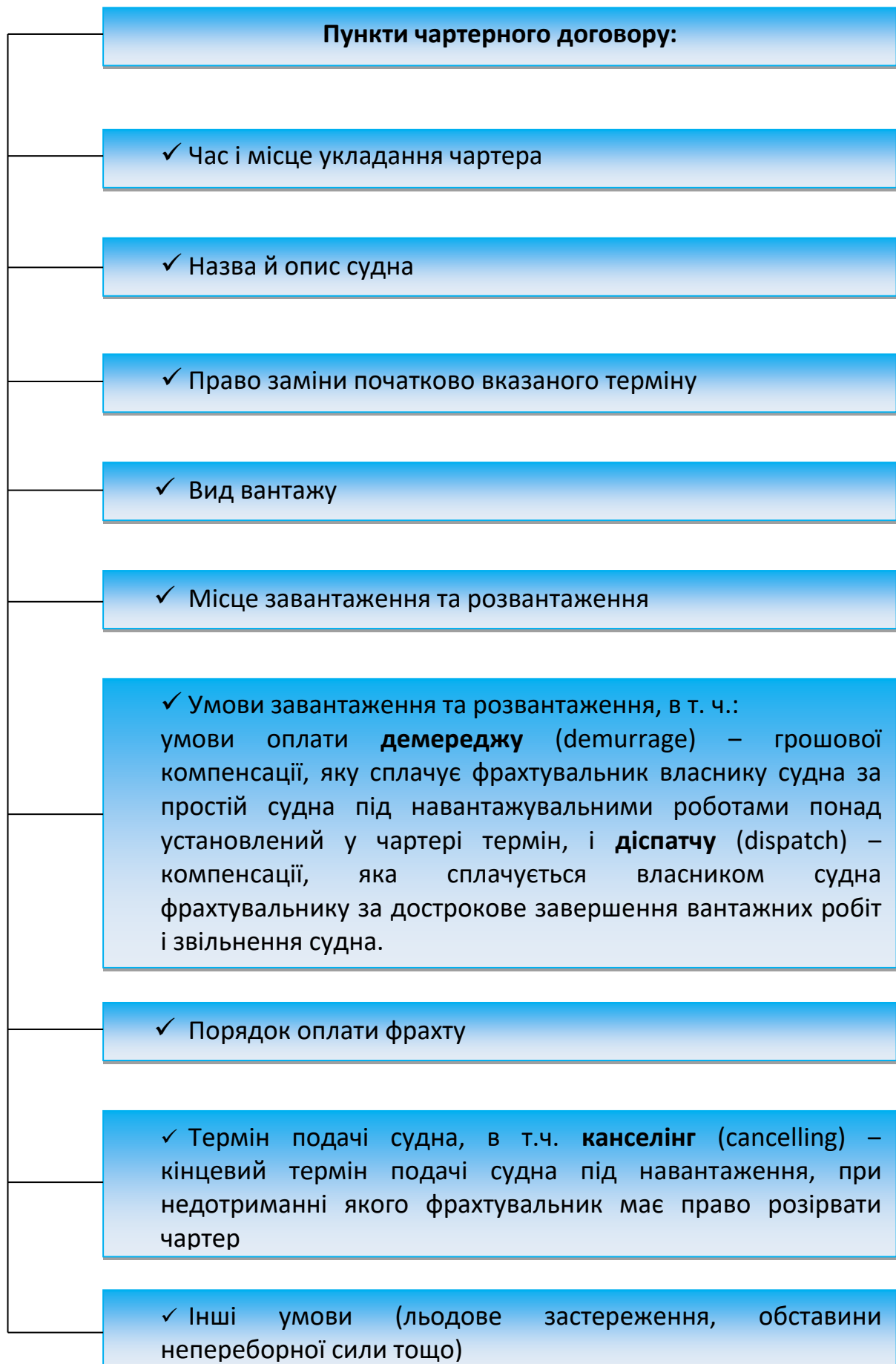
Трампове судноплавство

Трамповими (англ. tramp – бродяга) називаються судна, які здійснюють нерегулярні рейси, без чіткого розкладу і направляються власниками туди, де з боку фрахтувальників є попит на тоннаж.

Лінійне судноплавство

Форма транспортних послуг, яка забезпечує регулярні перевезення між установленими портами генеральних вантажів згідно із заздалегідь оголошеним розкладом.

Договір на перевезення вантажів трамповими суднами укладається у вигляді чартера. Сторонами у чартерному договорі є фрахтувальник і фрахтівник.



Види фрахтування судна

Фрахтування на один рейс (single voyage chartering) – власник судна одним рейсом перевозить вантаж з одного або декількох портів відправлення в один або кілька портів призначення.

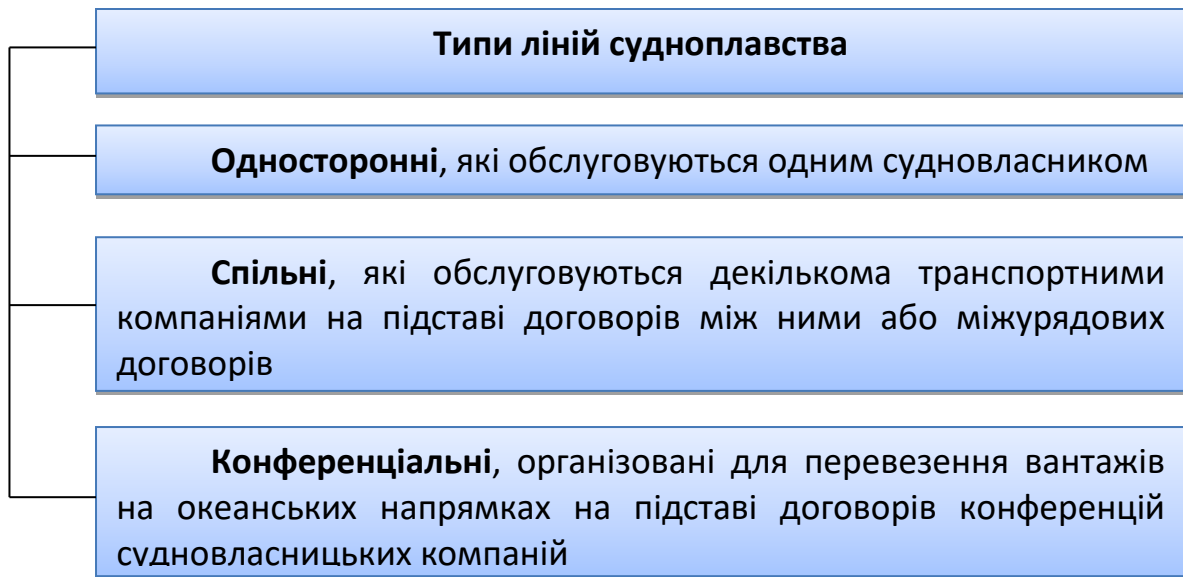
Фрахтування на послідовні рейси (cosecutive voyages chartering) – використовується під час перевезень великої кількості однорідного вантажу в одному і тому ж напрямку кількома послідовними рейсами.

Фрахтування за генеральним контрактом (general contract chartering) – власник судна зобов'язується протягом конкретного періоду часу перевезти певну кількість товару.

Фрахтування на умовах тайм-чартера (time charter) – договір про оренду судна, коли все судно або його частина надаються на конкретний час у розпорядження фрахтувальника для перевезення вантажів у будь-яких напрямках.

Фрахтування на умовах дімайс-чартера (demise charter) – це договір про оренду судна, за яким власник судна передає його фрахтувальнику на певний термін разом з командою, члени якої стають працівниками наймача, що бере на себе всі витрати на судно, в т.ч .зарплату екіпажу й орендну плату власнику.

Фрахтування на умовах бербоут-чартера (bareboat charter) – найм судна без екіпажу; фрахтувальник несе всі витрати щодо використання судна і виплачує орендну плату власнику судна. Цей вид фрахтування широко використовується під час купівлі суден в розстрочку. У такому випадку договір оренди є договором купівлі-продажу. Після завершення розрахунків фрахтувальник стає власником судна.



Переваги лінійного судноплавства

- Регулярність
- Відносно стабільні ціни
- Експлуатація спеціалізованого тоннажу
- Наявність широкого кола агентів

Недоліки лінійного судноплавства

- Тарифи лінійних перевезень вищі, ніж фрахтові ставки при трампових перевезеннях
- Лінійні судна перевозять переважно дрібні партії вантажів від великої кількості відправників до великої кількості одержувачів

Основним документом у морських перевезеннях є **коносамент** (Bill Lading) – документ, що підтверджує прийняття товару до перевезення морським шляхом і зобов'язує перевізника видати товар законному власнику.

Види коносаментів

Чистий коносамент і коносамент із застереженням

Чистий коносамент є документом, що не містить додаткових застережень, які прямо констатують дефектний стан товару чи пакування.

Коносаменти оборотні та на пред'явника.

Коносаменти, як і векселі, можуть виписуватися на пред'явника і на конкретну особу або за її наказом (**ордерні**).

Наскрізний коносамент.

Морське перевезення становить лише частину загальних перевезень, у зв'язку з чим відправнику зручніше отримати наскрізний коносамент, ніж укласти договори з кількома перевізниками, які повинні перевозити вантаж на подальших стадіях перевезення.

Якщо товари не перевозяться у контейнерах, **коносаменти** мають назву «**бортові**».

Контейнерні коносаменти

видаються контейнерними лініями для перевезення вантажів у контейнерах і мають характеристики, яких немає в інших видах коносаментів.

До коносаменту додають такі документи

- Маніфест з описом коносаментів партій вантажів для організації розвантаження
- Навантажувальний ордер, який видає відправник капітану
- Штурманську розписку, на підставі якої випикується коносамент;
- Акт-повідомлення, який є підставою для пред'явлення претензій у разі, якщо вантаж постраждав під час перевезення

Функції коносаменту

- 1) Свідчить про прийняття судновласником (перевізником) вантажу для перевезення.
- 2) Є товаророзпорядчим документом.
- 3) Підтверджує укладення договору перевезення вантажу морським шляхом, відповідно до якого перевізник зобов'язується доставити вантаж.

Основним документом при перевезенні товарів залізницею з країни в країну є залізнична накладна (Railway Bill), що виконує функції договору про перевезення, товаророзпорядчого документа і підтвердження при прийнятті вантажу для перевезення.

Переваги залізничного транспорту

- ✓ висока ефективність при перевезеннях на відстань більше ніж 200 км;
- ✓ відносна дешевизна та менше забруднення навколишнього середовища порівняно з автомобільним транспортом;
- ✓ спроможність перевезення різних вантажів широкої номенклатури;
- ✓ незалежність від кліматичних умов;
- ✓ можливість доставки вантажів до підприємства з використанням під'їзних шляхів.

Основним документом в автомобільних перевезеннях є автотранспортна накладна (Road Way Bill), що здійснює функції договору перевезення, товаророзпорядчого документа і розписки перевізника.

Міжнародні перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом здійснюються:

- а) автомобільним транспортом загального користування відповідно до договору перевезення;
- б) відомчим та індивідуальним автомобільним транспортом для власних потреб їх власників;
- в) перевізниками – нерезидентами України.

Характеристики міжнародних автомобільних перевезень

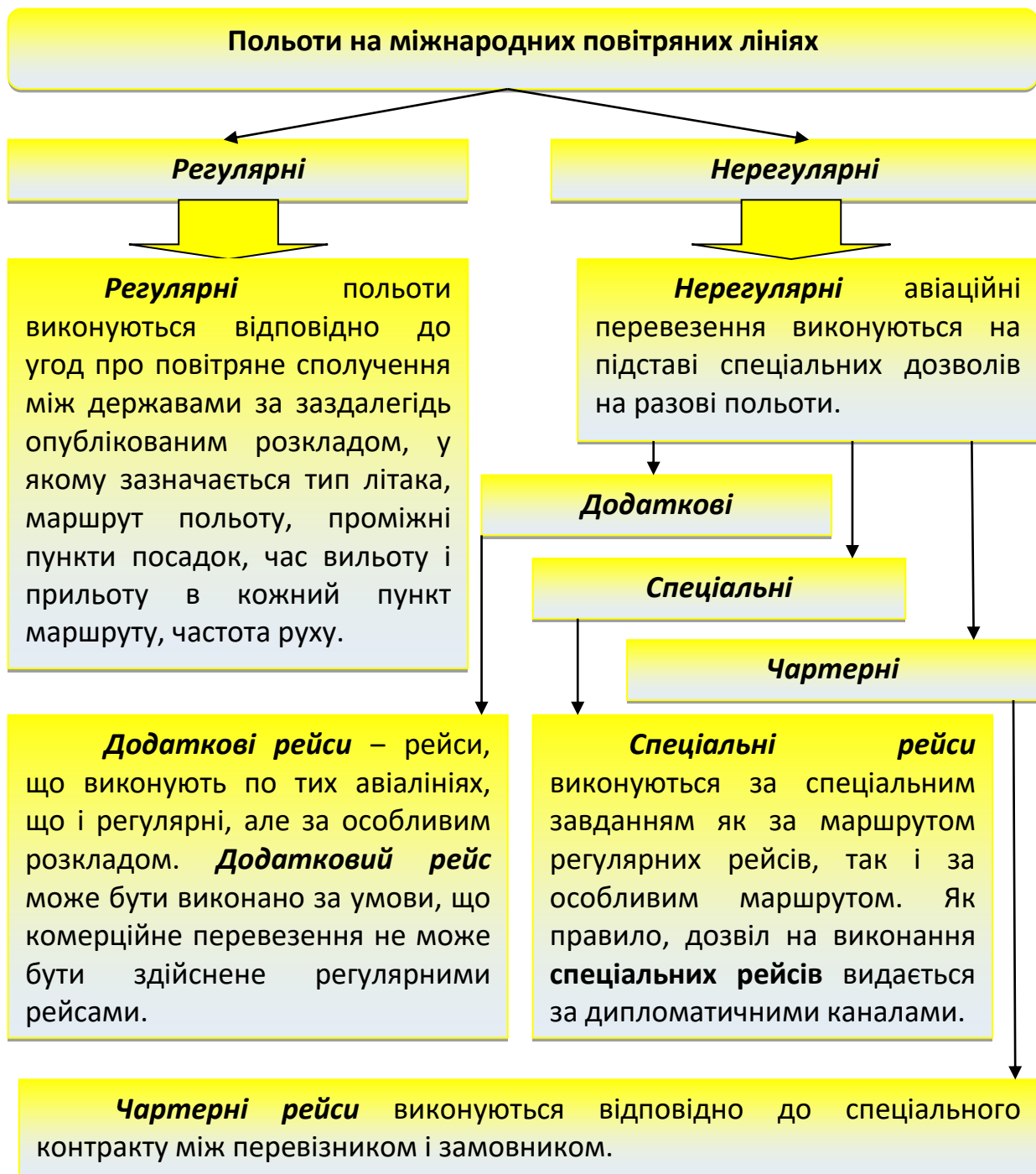
- можливість забезпечити швидку та в повній цілісності доставку вантажів у пункти призначення;
- доставка вантажів до отримувача може здійснюватися без перевантаження;
- велика мобільність перевезень;
- висока ефективність при перевезеннях вантажів на невелику відстань;
- ритмічність перевезення вантажів;
- залежність від дорожньої мережі;
- складність управління вантажем, який знаходиться дуже далеко від керуючого.

Основним документом в авіаперевезеннях є авіанакладна (Air Way Bill), що виконує функції договору авіаперевезення, товаророзпорядчого документа, розписки про прийняття вантажу для перевезення і митної декларації.

Характеристики авіаперевезень

- забезпечення високої швидкості доставки та збереження вантажу в дорозі;
- скорочення шляху;
- можливість перевезення вантажу у важкодоступні райони;
- високі витрати щодо доставки;
- узгодження маршрутів міжнародних перевезень авіакомпаніями різних країн.

Як і перевезення морем, міжнародні повітряні перевезення можуть здійснюватися двома способами: шляхом фрахтування місткості всього повітряного судна чи укладення договору (якщо йдеться не про всю місткість судна, а про її окрему частину) на перевезення вантажів.



15.4. Транспортно-експедиторське обслуговування транспортних перевезень

На сьогодні експедитори – це не тільки посередники між власниками вантажів і перевізниками, вони ведуть активну маркетингову роботу на ринках транспортних послуг, беруть участь у підготовці вантажів до перевезень, супроводжують їх на шляху транспортування, забезпечують вимоги відправників стосовно доставки вантажів від пункту призначення до місця прибуття, виконують функції операторів при здійсненні міжнародних перевезень.

Найбільш розповсюджені транспортно-експедиторські операції

- раціональний вибір транспортних засобів;
- складання поточних, річних і перспективних планів;
- організація складування та зберігання вантажів;
- упакування, маркування та комплектація вантажів;
- організація перевезень вантажів зі складу на склад;
- підготовка дрібних та партійних комплектних вантажів;
- забезпечення контейнерних вантажопотоків;
- забезпечення максимального вантажопідйомності ТЗ;
- підписання договорів з перевізниками;
- оформлення товаросупровідних документів;
- оформлення приймально-здавальних документів;
- оформлення рекламацийних документів;
- сприяння перевантаженню вантажів;
- розсорткування, переупакування, маркування вантажів;
- підготовка транспортних засобів до перевезень специфічних вантажів;
- супроводження вантажів;
- оформлення та погодження товаросупровідних документів.

Послуги транспортно-експедиторських підприємств

- ✓ Фрахтування суден і розрахунки за фрахтом
- ✓ Розрахункові операції за зовнішньоекономічними контрактами
- ✓ Консультації за розрахунковими і експедиторськими операціями
- ✓ Митне декларування товарів
- ✓ Навантажувально-розвантажувальні роботи
- ✓ Зберігання вантажів
- ✓ Автоперевезення
- ✓ Оформлення товаророзпорядчої документації
- ✓ Страхування вантажів
- ✓ Сортування, комплектація вантажних партій збірних відправлень, маркування, перемаркування та інші операції, які не виконуються перевізниками в пунктах перевалки і зберігання вантажів.

15.5. Товарно-транспортна документація

Постановою Кабінету Міністрів України від 21 травня 2012 р. № 450 затверджено перелік документів, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України:

- Документи, обов'язкові для подання:

1. Митна декларація;
2. Товарно-транспортний документ на перевезення (міжнародна автомобільна накладна (CMR), залізнична накладна (УМВС (СМГС), ЦІМ (СІМ)), авіаційна накладна (Air Waybill), коносамент (Bill of Lading) тощо;

3. Зовнішньоекономічний договір;

4. Рахунок (Invoice) або інший документ, який визначає вартість товару;

- Документи, необхідність подання яких визначається нормативно-правовими актами Держмитслужби з урахуванням мети переміщення, виду транспорту, характеру товару, способів розрахунку та інших факторів, що впливають на митні процедури:

5. Декларація митної вартості (подається у випадках, визначених Кабінетом Міністрів України);

6. Декларація про встановлені виробником або імпортером максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари;

7. Облікова картка суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності або її копія, завірена цим суб'єктом;

8. Лист про погодження (подається підприємством, розміщеним поза зоною діяльності митного органу);

9. Документ контролю за доставкою товарів;

10. Документи про надання фінансових гарантій;

11. Ліцензія митного перевізника;

12. Книжка МДП, книжка АТА, книжка CPD;

13. Свідоцтво про допущення транспортного засобу до перевезення товарів під митними печатками і пломбами;

14. Акти приймання-передавання (електроенергії, газу, нафти, аміаку тощо);

15. Посередницький договір;

16. Документ на право провадження митної брокерської діяльності;

17. Документи, що використовуються для визначення митної вартості товарів;

18. Документи, що визначають країну походження товарів;

19. Документи, що містять відомості, необхідні для визначення коду товару згідно з УКТЗЕД (2371 а-14, 23716-14, 2371в-14, 2371г-14);

20. Платіжні доручення, касові ордери, що підтверджують сплату податків і зборів (обов'язкових платежів);

21. Векселі (відповідно до законодавства);

22. Документи, що підтверджують право на застосування до товарів пільгового режиму оподаткування;

23. Документи, що підтверджують право розпорядження, володіння чи користування товаром та/або транспортним засобом;

24. Заява підприємства для здійснення митного оформлення товарів (у спрощеному порядку, для розміщення їх у митні режими, для подання тимчасової, неповної, періодичної митної декларації);

25. Документи, які відповідно до законодавчих актів видають державні органи для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України.

Завдання для контролю та самоконтролю знань

1. Порівняйте переваги та недоліки лінійного та трампового судноплавства.
2. Охарактеризуйте основні критерії вибору транспорту.
3. Наведіть пункти чартерного договору.
4. Що таке коносамент? Які види коносаментів Ви знаєте?
5. Наведіть види фрахтування судна.
6. 5. Наведіть найбільш розповсюджені транспортно-експедиторські операції.

Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (1991) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
2. Закон «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі ЗЕД» (2000) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/351-14>
3. Митний кодекс України (2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/mk/>
4. Податковий кодекс України (2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
5. Цивільний кодекс України (2003) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
6. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник: / О.П Гребельник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2008. – 432 с. (базовий підручник).
7. Дахно І. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. пос./ І. Дахно, В. Алієва-Барановська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2018. – 356 с.
8. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. / М.І. Дідківський – Київ: Знання, 2009. – 462 с.
9. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник для вишів / І.В. Багорова, Н.І. Редіна, В.Є. Власик, О.О. Гетьман; за ред. д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
10. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб.; 2-ге вид., перероб. та доп.; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвинової, І.Ю. Сіваченка. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.
11. Зовнішня торгівля України: митна статистика (1991–2016 роки) / За ред. П.В. Пашко. – Київ: Знання, 2018. – 695 с.
12. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб.; 2-ге вид., перероб. та доп. / за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвинової, І.Ю. Сіваченка. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.
13. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний курс: навч. посіб.; 3-те вид., перероб. та доп. / за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвинової, К.І. Ржепішевського. – Київ: Центр учбової літератури, 2010. – 288 с.
14. Козик В.В. Зовнішньоекономічні операції і контракти: навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. та доп. / за ред. В.В. Козика, Л.А. Панкової, Я.С. Карп'як. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.

15. Офіційний сайт Державної Служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
16. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – Київ: Центр учбової літератури, 2013. – 408 с.

Навчальне видання

**Глуха Ганна Яківна
Задоя Олександр Анатолійович
Євтушенко Ольга Анатоліївна
Лимонова Ельвіна Миколаївна**

**УПРАВЛІННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**

Навчальний посібник

Електронне видання

ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля».
49000, м. Дніпро, вул. Січеславська Набережна, 18.
Тел. (056) 778-58-66, e-mail: rio@duan.edu.ua
Свідоцтво ДК № 5309 від 20.03.2017 р.