

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ О. М. БЕКЕТОВА**

**М. С. Наумов
О. А. Шекшуєв**

**ТЕКСТИ ЛЕКЦІЙ
З ДИСЦИПЛІНИ**

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА
ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

*(для студентів 2 курсу денної форми навчання
напряму підготовки 6.030601 – «Менеджмент»)*

Харків – ХНУМГ – 2014

Наумов М. С. Тексти лекцій з дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» (для студентів 2 курсу денної форми навчання напряму підготовки 6.030601 – «Менеджмент») / М. С. Наумов, О. А. Шекшуєв; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Х.: ХНУМГ, 2014. – 132 с.

Автори: М. С. Наумов
О. А. Шекшуєв

Рецензент: к.е.н., доц. І. А. Островський

Рекомендовано кафедрою економічної теорії,
протокол № 1 від 31 серпня 2013 р.

© М. С. Наумов, О. А. Шекшуєв, 2014
© ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2014

ЗМІСТ

Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки.....	4
Тема 2. Основні напрями і показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні.....	11
Тема 3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні....	19
Тема 4. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	28
Тема 5. Загальнодержавні податки у сфері зовнішньоекономічної діяльності	38
Тема 6. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	44
Тема 7. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні...	51
Тема 8. Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності.....	61
Тема 9. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки.....	67
Тема 10. Ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства....	76
Тема 11. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку.....	84
Тема 12. Компенсаційна торгівля у сфері зовнішньоекономічної діяльності.....	91
Тема 13. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів.....	99
Тема 14. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	104
Тема 15. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності та їх страхування.....	110
Тема 16. Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності.....	116
Тема 17. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств на території вільних економічних зон.....	124
Список джерел.....	130

ТЕМА 1. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1. Сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність», основні види зовнішньоекономічної діяльності
2. Причини розвитку зовнішньоекономічної діяльності
3. Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності
4. Поняття суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності

1. Сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність», основні види зовнішньоекономічної діяльності

Згідно статті 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» *зовнішньоекономічна діяльність* – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Стаття 4 цього Закону визначає *види зовнішньоекономічної діяльності*, які здійснюються в Україні суб'єкти такої діяльності. До них належать:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;

- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібної торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- операції по придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;

- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

Посередницькі операції, при здійсненні яких право власності на товар не переходить до посередника (на підставі комісійних, агентських договорів, договорів доручення та інших), здійснюються без обмежень.

2. Причини розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Причини розвитку зовнішньоекономічної діяльності є предметом дослідження багатьох економістів. Їхні результати можна згрупувати за напрямками економічних учень.

Згідно з ідеями *меркантилізму* основною метою зовнішньоекономічної

діяльності є накопичення в країні істинного (на думку прихильників меркантилізму) багатства – золота, срібла тощо – шляхом обмеження імпорту та збільшення експорту.

Основні *класичні теорії* пояснюють причини зовнішньоекономічної діяльності, акцентуючи увагу на факторах пропозиції. Так, згідно з концепцією абсолютних переваг експортуватимуться ті товари, абсолютні витрати виробництва яких у розрахунку на одиницю продукції нижче, ніж у країні-партнері. Відповідно до концепції порівняльних переваг, експортуватимуться товари з відносно нижчими витратами виробництва. При цьому власник відносної (порівняльної) переваги повинен абсолютно спеціалізуватися на виробництві та збуті «виграшного» товару.

Обидві теорії мають істотний недолік: вони не пояснюють причини виникнення переваг. Зазначений недолік був подоланий у теоремі Хекшера-Оліна, суть якої полягає в тому, що країна експортуватиме той товар, для виробництва якого інтенсивно використовується найбільш розповсюджений на її території фактор виробництва. Проте дослідження В. Леонтьєва свого часу мали неочікуваний висновок: трудомісткі країни експортують більш капіталомістку продукцію, а капіталомісткі – трудомістку. Ця невідповідність отримала назву Парадоксу Леонтьєва. Неодноразові спроби пояснити цей парадокс дали змогу не тільки підтвердити теорему Хекшера-Оліна, а й розвинули та збагатили її завдяки врахуванню додаткових обставин, які впливають на міжнародну спеціалізацію, зокрема таких:

- неоднорідність факторів виробництва, перш за все робочої сили, яка суттєво відрізняється за рівнем кваліфікації. У зв'язку з цим в експорті промислово розвинутих країн може відобразитися відносна надлишковість висококваліфікованої робочої сили і спеціалістів, у той час як країни, що розвиваються, експортують продукцію, яка потребує значних затрат некваліфікованої праці;

- значна роль природних ресурсів, що, як правило, використовуються у виробничому процесі тільки в поєднанні з великою кількістю капіталу (наприклад, у галузях добувної промисловості). Це певною мірою пояснює те, що експорт із багатьох країн, що розвиваються, і мають великі запаси природних ресурсів, капіталомісткий, хоча капітал у цих країнах і не є відносно надлишковим фактором;

- вплив на міжнародну спеціалізацію зовнішньоторговельної політики уряду. Ця політика може обмежувати імпорт і стимулювати розвиток внутрішнього виробництва та експорт продукції тих галузей, де інтенсивно використовуються відносно дефіцитні фактори виробництва.

На противагу класичним теоріям основні *кейнсіанські теорії* при

дослідженні причин розвитку зовнішньоекономічної діяльності роблять наголос на факторах попиту. Зокрема, теорія перехресного попиту полягає в тому, що оптимальний результат експорту може бути досягнутий у тому випадку, коли інша країна матиме структуру попиту подібну до структури попиту країни походження товару. Відповідно до теорії реверсу попиту країна у зв'язку з потужним внутрішнім попитом може імпортувати товари незважаючи на відносно кращу забезпеченість факторами виробництва.

До основних *соціально-інституціональних теорій* зовнішньоекономічної діяльності відносяться теорія технологічного розриву, теорія життєвого циклу товару, теорія ефекту масштабу. Теорія технологічного розриву ґрунтується на тому, що кожна індустриальна країна здатна зробити прорив у будь-якому напрямі науки, техніки, технології, у результаті якого одержані винаходи можуть бути освоєні виробництвом. Такі процеси не збігаються у часі в різних країнах. Як наслідок ті країни, в яких були досягнуті технологічні переваги, отримують переваги конкурентні, що дає можливість отримувати монопольну ренту на світовому ринку. При цьому зазначена ситуація може виникнути за однакової ресурсної забезпеченості країн-учасниць світової торгівлі. Теорія життєвого циклу товару пояснює мотиви і спрямування зовнішньої торгівлі невідповідністю фаз життєвого циклу товарів у різних країнах. Сутність теорії ефекту масштабу полягає у наступному: незважаючи на той факт, що певні країни володіють приблизно однаковим ресурсним потенціалом, товарообмін між ними буде вигідним за умов спеціалізації у галузях, яким властивий ефект масового виробництва, оскільки виникає можливість розширити виробництво і знизити витрати – реалізувати ефект масштабу.

Головні *передумови зовнішньоекономічної діяльності*:

- Бурхливий розвиток галузей суспільного виробництва.
- Поширення суспільного поділу праці.
- Можливість отримання більшої рентабельності на світогосподарському рівні.
- Розвиток виробничої та соціальної інфраструктури різних країн.
- Інтенсифікація вивозу капіталів.
- Зменшення національних обмежень щодо руху факторів виробництва і кінцевих товарів.

3. Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності

Суб'єкти господарської діяльності України та іноземні суб'єкти господарської діяльності при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності мають враховувати наступні *принципи*.

Принцип суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, що полягає у:

- виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України;

- обов'язку України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин;

Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає у:

- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;

- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України;

- обов'язку додержувати при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України;

- виключному праві власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі одержані ними результати зовнішньоекономічної діяльності;

Принцип юридичної рівності і недискримінації, що полягає у:

- рівності перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, в тому числі держави, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;

- забороні будь-яких, крім передбачених цим Законом, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;

- неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів, крім випадків, передбачених Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;

Принцип верховенства закону, що полягає у:

- регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;

- забороні застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України;

Принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, який полягає у тому, що Україна як держава:

- забезпечує рівний захист інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України;

- здійснює рівний захист всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України згідно з нормами міжнародного права;

- здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за її межами лише відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права;

Принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

4. Поняття суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності

Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

- фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на її території України;

- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні дома, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

- структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення, тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;

- спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на її території;

- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Україна в особі її органів, місцеві органи влади і управління в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, а також інші держави, які беруть участь у господарській діяльності на території України, діють як юридичні особи.

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

Фізичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність з моменту набуття ними цивільної дієздатності згідно з законами України. Фізичні особи, які мають постійне місце проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони зареєстровані як підприємці згідно з Законом України «Про підприємництво». Фізичні особи, які не мають постійного місця проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони є суб'єктами господарської діяльності за законом держави, в якій вони мають постійне місце проживання або громадянами якої вони є.

Юридичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність відповідно до їх статутних документів з моменту набуття ними статусу юридичної особи.

Втручання державних органів у зовнішньоекономічну діяльність її суб'єктів у випадках, не передбачених Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», в тому числі і шляхом видання підзаконних актів, які створюють для її здійснення умови гірші від встановлених в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», є обмеженням права здійснення зовнішньоекономічної діяльності і як таке забороняється.

Згідно зі статтею 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності може бути застосовано санкцію у вигляді тимчасового зупинення права здійснення такої діяльності у випадках порушення цього Закону або пов'язаних з ним законів України, а також проведення дій, які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки. Санкції, зазначені у цій статті, застосовуються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики за поданням органів доходів і зборів та контрольно-ревізійної служб, правоохоронних органів, органів Антимонопольного комітету України, національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та Національного банку України або за рішенням суду. Санкції, зазначені у цій статті, можуть бути застосовані до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності або іноземних суб'єктів господарської діяльності протягом трьох років з дня виявлення порушення законодавства. Проте ніякі положення цієї статті не можуть тлумачитись як заборона фізичним, юридичним особам та іншим суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності здійснювати між собою будь-які відносини, які не підпадають під визначення зовнішньоекономічної діяльності.

Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, який одержав від цієї діяльності у власність кошти, майно, майнові і немайнові права та інші результати, має право володіти, користуватися і розпоряджатися ними за своїм розсудом. Вилучення результатів зовнішньоекономічної діяльності у власника у будь-якій оплатній або неоплатній формі без його згоди забороняється, за винятком випадків, передбачених законами України.

Здійснення видів зовнішньоекономічної діяльності за межами України підлягає регулюванню також законами відповідних держав. Всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України мають право відкривати свої представництва на території інших держав згідно з їхніми законами, а також мають право на участь у міжнародних неурядових економічних організаціях.

Іноземні суб'єкти господарської діяльності, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність на території України, мають право на відкриття своїх представництв на території України. Акредитацію філій і представництв іноземних банків здійснює Національний банк України відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність». Реєстрацію представництв інших іноземних суб'єктів господарської діяльності здійснює центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики протягом шістдесяти робочих днів з дня подання іноземним суб'єктом господарської діяльності документів на реєстрацію.

Господарська (в тому числі зовнішньоекономічна) діяльність іноземних суб'єктів господарської діяльності на території України регулюється законами України щодо порядку здійснення іноземними особами господарської діяльності на території України. У разі, якщо зазначена діяльність пов'язана з іноземними інвестиціями, вона регулюється відповідними законами України.

ТЕМА 2. ОСНОВНІ НАПРЯМИ І ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

1. Зовнішньоекономічна політика держави
2. Основні етапи розвитку ЗЕД в Україні
3. Характеристика основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектора країни
4. Аналіз та оцінка сучасного стану ЗЕД України

1. Зовнішньоекономічна політика держави

В умовах ринкової економіки держава має виконувати певні функції, які компенсують так звані «відмови ринку», тобто регулювати ті сфери

господарського життя, у яких ринок є безсилим. Для виконання таких функцій держава здійснює економічну політику із забезпечення країни суспільними благами, з підтримки досконалої конкуренції та боротьби з монополізмом, регулювання зовнішньоекономічного сектору та ін.

Зовнішньоекономічна політика є частиною економічної політики, яка у свою чергу є складовою політики держави взагалі, її цілі мають бути сумісними з цілями економічної політики та політики взагалі. Так само зовнішньоекономічні заходи мають бути сумісними із загальним політико-економічним та суспільно-політичним ладом у суспільстві. Певні зовнішньоекономічні цілі можуть розглядатися тільки як засіб або проміжна мета для досягнення стратегічної загальноекономічної або загальнополітичної цілі.

Під зовнішньоекономічною політикою розуміють політичне оформлення міжнародних економічних зв'язків країни. При цьому міжнародні економічні відносини охоплюють всі економічні операції, які здійснюються між господарськими суб'єктами країни та їх іноземними партнерами (зокрема імпорту та експорту товарів, капіталу, послуг, а також транскордонний рух робочої сили та грошей).

Основою зовнішньоекономічної політики є теорія міжнародної економіки, яка займається визначенням основ зовнішньоекономічних операцій та досліджує їх вплив на господарські події в країні і за кордоном. Одержані при цьому знання є основою для формулювання цілей та прийняття рішень для ефективної зовнішньоекономічної політики.

Залежно від зовнішньоекономічної доктрини, цілей і участі держави в регулюванні зовнішньоекономічних відносин, його методів та інструментів розрізняють два основні види зовнішньоекономічної політики:

- фритредерство — політика вільної торгівлі з метою лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення вільного доступу на національний ринок товарів, капіталів, робочої сили тощо;
- протекціонізм — політика держави, спрямована на захист національної економіки від іноземної конкуренції.

Прагнення до *вільної торгівлі* є теоретично обґрунтованим. Класична теорія зовнішньої торгівлі стверджує, що запровадження вільної торгівлі підвищує добробут тих країн, які беруть у ній участь, і сприяє оптимальній алокації факторів виробництва та до вирівнюванню їх оплати. Оскільки мета вільної торгівлі є не тільки суспільно-політично, але й економічно раціональною, то через її реалізацію проявляються в повному обсязі переваги міжнародного поділу праці. Політика вільної торгівлі реалізується шляхом усунення всіх торговельних бар'єрів і відповідає ліберальній організації

суспільства. Організаційно-політично ця мета кореспондується з уявленнями класичного лібералізму та сучасного неолібералізму та означає вільне функціонування ринкового господарства.

Мета вільної торгівлі для багатьох країн має характер ідеального стану, до якого в реальності ще дуже далеко, і проти принципів якого виступають певні політичні сили. Однак мета вільної торгівлі мала значний вплив на формування міжнародного торговельного порядку після Другої світової війни і до сьогодні є орієнтиром, на який рівняються у своїй зовнішньоекономічній політиці більшість країн. На практиці стан вільної торгівлі сьогодні забезпечується в рамках інтеграційних об'єднань. Економічна інтеграція народного господарства з економікою інших країн передбачає об'єднання (злиття) багатьох національних економік в один більш чи менш єдиний спільний економічний простір. При цьому бажаний ступінь єдності визначає ступінь інтеграції та її конкретні форми. Як свідчить світовий досвід, процес інтеграції проходить такі етапи: укладення преференційних торгових угод, створення зони вільної торгівлі, створення митного союзу, створення спільного ринку, створення економічного союзу, створення політичного союзу.

Хоча економічна інтеграція однозначно підвищує рівень добробуту в країнах-членах за рахунок усунення перешкод для мобільності факторів виробництва, зниження витрат на зовнішньоекономічні операції та прискорення процесу оптимізації загальноекономічної алокації в рамках спільного інтеграційного простору, її не можна обґрунтувати виключно з економічних позицій. Чим вищим є досягнутий ступінь інтеграції, тим вищі інституціональні витрати інтеграції, насамперед політичні, у формі відмови від національного суверенітету.

Політика *протекціонізму*, на відміну від вільної торгівлі, передбачає активне втручання держави у функціонування зовнішньоекономічного сектору. При цьому застосовується сукупність правових, фінансово-економічних і організаційно-управлінських форм, методів та інструментів, за допомогою яких держава стимулює, координує і регламентує діяльність суб'єктів у сфері зовнішньоекономічних зв'язків відповідно до конкретних цілей та завдань.

2. Основні етапи розвитку ЗЕД в Україні

Виділяють три основні етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

Перший етап (1918 – 1987 роки). Зовнішньоекономічні зв'язки колишнього Радянського Союзу в цей період розвивалися по-різному: в роки холодної війни менш інтенсивно, а після її подолання – більш інтенсивно. Але в цілому обсяг зовнішньоторговельного обігу постійно збільшувався. Однак до

середини 80-х років минулого століття темпи росту зовнішньоторговельного обігу Радянського Союзу почали різко падати. Підприємства не мали права самостійно виходити на зовнішні ринки. Всі питання, що стосувались зовнішньоекономічної діяльності, перебували у віданні держави і її органів, що максимально знижувало зацікавленість виробників у виробництві експортної продукції, поліпшенні її якості та технічних характеристик. Багато з названих негативних факторів були обумовлені переважно екстенсивним характером економічного росту, а також специфікою відповідних механізмів управління економікою, включаючи зовнішньоекономічні зв'язки. В умовах екстенсивного росту головним було досягнення кількісних результатів, а витрати виробництва, якість продукції, її конкурентоспроможність, технічний прогрес, соціальні проблеми відходили на другий план, що негативно позначалося на соціально-економічному розвитку країни.

Другий етап (1987 – 1991 роки) – роки перебудови економіки – характеризувався ліквідацією державної монополії на зовнішню торгівлю та зміною принципів організації управління ЗЕД. У цей період вирішувались два основні завдання:

- розширення прав міністерств та відомств, об'єднань і підприємств по виходу на зовнішній ринок, встановленню прямих зв'язків, розвитку виробничої й науково-технічної кооперації;
- подальше вдосконалення державного регулювання ЗЕД.

На даному етапі був прийнятий ряд важливих урядових постанов, спрямованих на вирішення зазначених завдань. Велика увага приділялась перебудові зовнішньоторговельного управлінського апарату на рівні підприємств, регіонів та України в цілому. Склалась нова система державного регулювання ЗЕД. Однак, підприємства, що одержали право виходу на зовнішній ринок, не мали належного досвіду ведення експортно-імпорتنих операцій, було не достатньо знань в області ділових відносин та етики ведення міжнародного бізнесу.

Третій етап (починаючи з 1991 року і до теперішнього часу) – період реформування, розвитку та управління ЗЕД в Україні як суверенній державі. З одержанням незалежності та проведенням Україною самостійної зовнішньоекономічної політики була розроблена нова концепція її зовнішньоекономічної діяльності, яка полягала у розвитку активного співробітництва із країнами далекого зарубіжжя, входженні в світовий інтеграційний процес, а також у вдосконаленні та подальшому розвитку економічних зв'язків із країнами ближнього зарубіжжя, переході їх на ринкові відносини. На даному етапі ЗЕД розглядається не тільки як складова частина господарської діяльності підприємства, але й як важливий фактор економічного

росту, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні. За цей період значно збільшилося число суб'єктів, що здійснюють ЗЕД, зріс обсяг зовнішньоторговельного обігу, розширилася географія зовнішньоекономічних зв'язків. Уже на початку цього періоду були прийняті важливі законодавчі акти, що стосуються ЗЕД, зокрема: Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про Єдиний митний тариф», Декрети Кабінету Міністрів України «Про режим іноземного інвестування», «Про систему валютного регулювання й валютного контролю» та інші. 5 лютого 2008 р. на засіданні Генеральної Ради Світової організації торгівлі було прийнято рішення про приєднання України до Марракеської угоди про заснування СОТ, того ж дня Президент України та керівники СОТ підписали угоду про вступ України до організації. 10 квітня 2008 року Верховна Рада ратифікувала протокол про вступ України до Світової організації торгівлі. Україна стала 152-им офіційним членом СОТ.

3. Характеристика основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектора країни

Стан розвитку зовнішньоекономічного сектора країни характеризуються сукупністю економічних показників, які можна поділити на абсолютні, відносні, показники структури, а також показники інтенсивності й ефективності зовнішньоекономічної зв'язків країни.

До абсолютних показників, які характеризують обсяг зовнішнього товарообігу можна віднести:

Обсяг експорту товарів – обсяг вивезених товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому рахунку виключних прав на них, з митної території країни за кордон без зобов'язання їх зворотного ввезення.

Обсяг імпорту товарів – обсяг ввезених товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому рахунку виняткових прав на них, на митну територію країни з-за кордону без зобов'язання про зворотне вивезення.

Реекспорт – вивезення раніше завезеного товарів, який не підлягали переробці.

Реімпорт – ввезення раніше вивезених товарів, які не підлягали переробці.

Зовнішньоторговельний оборот – сукупний обсяг експорту та імпорту за визначений період часу (як правило за рік).

Генеральна торгівля – вартість зовнішньоторговельного обороту та вартість транзитних товарів.

Спеціальна торгівля – чистий зовнішньоторговельний оборот, тобто

продукція, завезена в країну або вивезена з неї.

Торговельне сальдо (сальдо торговельного балансу) – різниця між вартістю експорту та імпорту.

Відносні показники зовнішньоекономічних зв'язків.

Динаміка експорту та імпорту – визначається через показники темпів росту та темпів приросту експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обороту.

Коефіцієнт покриття імпорту експортом – визначається як відношення доходів від експорту до витрат на імпорт (вимірюється у відсотках).

Індекс умов торгівлі – відношення експортних цін країни до її імпортних цін. Якщо індекс розраховується по відношенню до великої сукупності товарів, то він визначається як співвідношення індексів експортних та імпортних цін.

Індекс імпортової залежності країни (імпортна квота) – розраховується як частка імпорту у валовому внутрішньому продукті країни і характеризує рівень залежності країни від імпорту товарів та послуг.

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

Показники структури зовнішньоекономічного сектора країни.

Товарна структура – це показники розподілу експорту й імпорту за основними товарними позиціями. Даний показник дозволяє виявити ступінь розвитку економіки країни. Так, якщо в товарному експорті країни домінують готові вироби, функціонування економічної системи вважається ефективним, або країна на інтенсивному шляху розвитку. Якщо ж переважає сировина чи напівфабрикати – країна йде екстенсивним шляхом розвитку, тобто живе за рахунок майбутніх поколінь, використовуючи природні надра.

Географічна структура – це розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами. Даний показник характеризує ступінь розвитку зовнішньоекономічних відносин держави з іншими країнами світу та показує певну залежність держави від взаємовідносин з тією чи іншою країною.

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

Індекс диверсифікації експорту – це індекс відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту. На його підставі не можна засвідчувати, що структура експорту однієї країни краща або гірша за аналогічну структуру іншої країни.

Індекс концентрації експорту (індекс Хіршмана) – показує, наскільки широкий спектр товарів експортує країна.

Показники інтенсивності та ефективності зовнішньоекономічних зв'язків країни

Платіжний баланс – це балансовий рахунок міжнародних операцій, вартісне вираження всього комплексу світогосподарських зв'язків країни у формі співвідношення надходжень та платежів, це агреговане віддзеркалення економічних відносин країни з рештою світу протягом певного періоду часу (рік, квартал, місяць). Платіжний баланс відображає стан зовнішньоекономічних зв'язків країни. У ньому зі знаком плюс відображається експорт товарів та послуг, одержані доходи та трансферти, зменшення фінансових активів, збільшення зобов'язань; зі знаком мінус – імпорт товарів і послуг, сплачені доходи та трансферти, збільшення фінансових активів, зменшення зобов'язань.

За характером операцій платіжний баланс поділяється на баланс поточних операцій (складається з торгового балансу, балансу послуг, балансу іноземного туризму та некомерційних операцій, балансу доходів і платежів по закордонних інвестиціях) та баланс руху капіталів.

У торговому балансі відображається співвідношення між експортом та імпортом товарів. Стан торгового балансу віддзеркалює економічне становище країни, ступінь залежності її від зовнішніх ринків. Сальдо торговельного балансу – це різниця між вартісним обсягом експорту й імпорту товарів окремої країни.

Баланс послуг – це платежі та надходження по фрахту, поштових, телефонних та телеграфних послугах, страхуванню та банківських послугах, передачі ноу-хау, орендній платі, різноманітних комісійних та ін.

Баланс розрахунків по іноземному туризму та некомерційних операціях – включає платежі та надходження по туризму, приватних та офіційних переказах, пенсіях, дарах, контрибуціях та репараціях, державних витратах на утримання іноземних представництв, субсидіях, наданню військової допомоги іншим державам, утриманню військових баз за кордоном тощо.

Баланс доходів та платежів по закордонних інвестиціях – відображає сплату відсотків та дивідендів імпортерами капіталу та їх отримання експортерами.

Баланс руху капіталів відображає платежі та надходження по експорту-імпорту державного та приватного короткострокового (кредити у товарній та грошовій формах терміном до одного року, ввіз та вивіз національної та іноземної валют) та довгострокового (купівля-продаж цінних паперів, надання або отримання довгострокових кредитів) капіталів.

Експорт на душу населення – розраховується як відношення обсягу експорту країни у звітному році до кількості населення у країні.

Імпорт на душу населення – це відношення обсягу експорту країни у звітному році до кількості населення у країні.

Зовнішньоторговельний оборот на душу населення – відношення обсягу зовнішньоторговельного обороту у звітному році до кількості населення у країні.

4. Аналіз та оцінка сучасного стану ЗЕД України

З метою аналізу зовнішньоекономічної діяльності України необхідно звернутись до платіжного балансу, який можна знайти, зокрема, на офіційному сайті Національного Банку України (http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44464).

Наприклад, у 2012 році обсяг експорту товарів та послуг з України склав 90,035 млрд. дол. США, імпорт – 104,361 млрд. Таким чином, сальдо торгового балансу було негативним (-14,326 млрд.). Динаміку зазначених показників за останні 10 років наведено на рисунку 1.

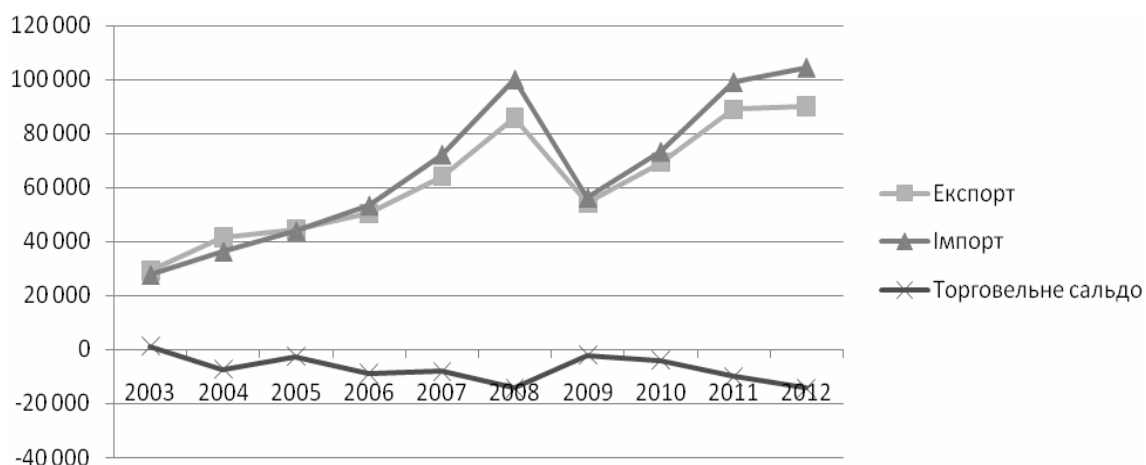


Рис. 1 – Динаміка основних показників зовнішньої торгівлі України (2002-2012 рр.)

З метою виявлення країн та регіонів, від яких Україна є експортно- та/або імпортозалежною, доцільним є аналіз географічної структури показників зовнішньої торгівлі (див. рисунок 2).

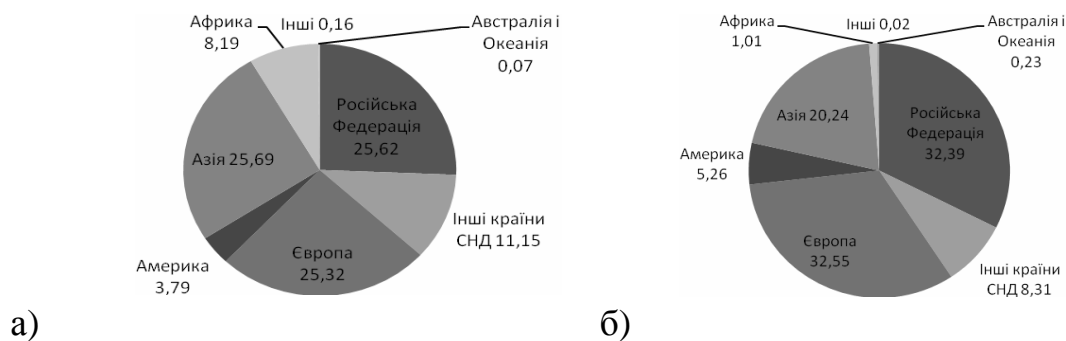


Рис. 2 – Географічна структура експорту (а) та імпорту (б) товарів України в 2012 році

Як видно з діаграм, основна частина українських товарів експортується майже в однакових обсягах в країни Азії (25,69% усього експорту), Російську Федерацію (25,62%) та країни Європи (25,32%). Основними імпортерами також є країни Європи (32,55% імпорту України) та Російська Федерація (32,39%), у той час як питома вага країн Азії істотно менша – 20,24%.

ТЕМА 3. СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

1. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності
2. Характеристика органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та їх компетенції
3. Недержавні органи регулювання зовнішньоекономічної діяльності
4. Наднаціональне регулювання ЗЕД

1. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічні відносини є складною, багаторівневою системою з прямими та зворотними зв'язками. Необхідність координації останніх обумовлює необхідність зовнішнього впливу, який підпадає під категорію регулювання. Але і самі суб'єкти відносин здатні впливати на діючі процеси. Тому слід відзначити 3 рівні регулювання ЗЕД:

- мікроекономічний – з боку безпосередніх учасників діяльності;
- макроекономічний – з боку державних установ і недержавних загальнонаціональних інститутів;
- мегаекономічний – з боку міжнародних установ.

Форми регулювання достатньо різноманітні, але за традицією вони підрозділяються на адміністративні та економічні. Адміністративні форми

пов'язані з прямим дозволом чи заборобою, наданням додаткових бар'єрів, використанням неекономічних засобів тиску, використанням вибіркового підходів до партнерів чи клієнтів за межами економічної вигоди. Економічні засоби мікро-, макро- і мегарегулювання ґрунтуються на непрямих, як правило, фінансових, організаційних, договірних засадах, які впливають на хід початкового контрактного процесу.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється згідно з принципами, визначеними Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», з метою:

- забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України;
- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;
- створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється:

- Україною як державою в особі її органів у межах їх компетенції;
- недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів;
- самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою:

- законів України;
- передбачених у законах України актів тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції;
- економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого) в межах законів України;
- рішень недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами в межах законів України;
- угод, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і які не суперечать законам України.

Забороняється регулювання зовнішньоекономічної діяльності прямо не

передбаченими актами і діями державних і недержавних органів.

На території України згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» запроваджуються такі правові режими для іноземних суб'єктів господарської діяльності:

- національний режим, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Національний режим застосовується щодо всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів цієї діяльності, пов'язаної з їх інвестиціями на території України, а також щодо експортно-імпортних операцій іноземних суб'єктів господарської діяльності тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів;

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

- спеціальний режим, який застосовується до територій спеціальних економічних зон, а також до територій митних союзів, до яких входить Україна, і в разі встановлення будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України.

Виключення щодо режиму найбільшого сприяння в формі преференцій можуть бути зроблені для товарів, що походять з держав, з якими Україна уклала угоди про вільну торгівлю або митний союз чи проміжні угоди, що у майбутньому призведуть до створення зон вільної торгівлі або митних союзів у межах розумного періоду часу (10 років), чи угоди про прикордонну торгівлю та застосування генеральної системи преференцій.

2. Характеристика органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та їх компетенції

Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на її території.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності має забезпечувати:

- захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

- створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;

- заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Держава та її органи не мають права безпосередньо втручатися в зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів цієї діяльності, за винятком випадків, коли таке втручання здійснюється згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та іншими законами України.

Найвищим органом, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, є *Верховна Рада України*. До її компетенції належать:

- прийняття, зміна та скасування законів, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності;

- затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України;

- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

- укладання міжнародних договорів України відповідно до законів України про міжнародні договори України та приведення чинного законодавства України у відповідність з правилами, встановленими цими договорами;

- затвердження нормативів обов'язкового розподілу валютної виручки державі та місцевим Радам народних депутатів України, ставок та умов оподаткування, митного тарифу, митних зборів та митних процедур України при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;

- встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на території України;

- затвердження списків товарів, експорт та імпорт яких забороняється згідно;

- прийняття рішень про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань шляхом встановлення повної/часткової заборони (повного/часткового ембарго) на торгівлю; позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму.

Кабінет Міністрів України:

- вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України відповідно до законів України;

- здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України по регулюванню зовнішньоекономічної діяльності; координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;

- приймає нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України;

- проводить переговори і укладає міжурядові договори України з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України про міжнародні договори України, забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань зовнішньоекономічної діяльності всіма державними органами управління, підпорядкованими Кабінету Міністрів України, та залучає до їх виконання інші суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності на договірних засадах;

- відповідно до своєї компетенції, визначеної законами України, вносить на розгляд Верховної Ради України пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств – органів оперативного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, повноваження яких не можуть бути вищими за повноваження Кабінету Міністрів України, які він має згідно з законами України;

- забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України;

- здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України;

- забезпечує виконання рішень Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй з питань зовнішньоекономічної діяльності;

- приймає рішення про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань шляхом запровадження режиму ліцензування.

Національний банк України:

- здійснює зберігання і використання золотовалютного резерву України та інших державних коштовностей, які забезпечують платоспроможність України;

- представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками та іншими фінансово-кредитними установами та укладає відповідні міжбанківські угоди;

- регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав;

- здійснює облік і розрахунки по наданих і одержаних державних кредитах і позиках, провадить операції з централізованими валютними

ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України у розпорядження Національного банку України;

- виступає гарантом кредитів, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду та іншого державного майна України;

- здійснює інші функції відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» та інших законів України. Національний банк України може делегувати виконання покладених на нього функцій банку для зовнішньоекономічної діяльності України.

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики (наразі – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, яке було утворене 9 грудня 2010 року шляхом реорганізації Міністерства економіки України):

- забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координацію їх зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі відповідно до міжнародних договорів України;

- здійснює контроль за додержанням всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України;

- проводить антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування у порядку, визначеному законами України;

- виконує інші функції відповідно до законів України і Положення про центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики.

Органи доходів і зборів (передусім, Міністерство доходів і зборів України) здійснюють митний контроль в Україні згідно з чинними законами України.

Антимонопольний комітет України здійснює контроль за додержанням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства про захист економічної конкуренції.

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі:

- здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні відповідно до законодавства України;

- приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидійних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів;

- приймає рішення про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань у межах компетенції, визначеної законами України.

До *органів місцевого управління* зовнішньоекономічною діяльністю належать місцеві Ради народних депутатів України та їх виконавчі і розпорядчі органи, а також територіальні підрозділи (відділення) органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України. Компетенція органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів визначається Законами України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та «Про місцеве самоврядування в Україні». Нормативні акти органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів стосовно регулювання зовнішньоекономічної діяльності приймаються тільки у випадках, прямо передбачених законами України. Органи місцевого самоврядування та їх виконавчі органи діють як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності лише через створені ними зовнішньоекономічні комерційні організації, які мають статус юридичної особи України.

Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України можуть створювати свої *територіальні підрозділи* (відділення), якщо це впливає з їх компетенції, яка визначається законами України та положеннями про ці органи. Зазначені органи територіального регулювання зовнішньоекономічної діяльності створюються за погодженням з відповідними місцевими Радами народних депутатів України та в межах загального ліміту бюджетних коштів, що виділяються на утримання відповідних органів державного регулювання України. Дії зазначених підрозділів (відділень) не повинні суперечити нормативним актам місцевих Рад народних депутатів України, за винятком випадків, коли такі дії передбачені або впливають із законів України.

3. Недержавні органи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Основним недержавними установами регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні є Український союз промисловців і підприємців, а також Торговельно-промислова палата.

Український союз промисловців і підприємців із його більш 20-річним досвідом міжнародної діяльності сьогодні серйозно впливає на формування зовнішньоекономічної стратегії держави, осмислення місця України в глобальному світі. Український союз промисловців і підприємців проводить лінію економічної багатовекторності, відповідно до якої мають формуватись рівноправні взаємовигідні відносини з партнерами по всьому периметру

кордонів – на заході із країнами ЄС, на сході – з Росією й державами-членами Співдружності.

Український союз промисловців і підприємців приділяє величезну увагу формуванню сучасних зовнішньоекономічних контактів, про що свідчить зміцнення позицій Союзу в колі ділових об'єднань країн, що є членами Міжнародного конгресу промисловців і підприємців (27 країн, у тому числі держави СНД, ЄврАзЕС, а також Польща, Угорщина, Китай, Італія, Бразилія, Південно-Африканська Республіка й Індонезія). Український союз промисловців і підприємців також веде системну роботу з економізації зовнішньої політики України, що підтверджують масштабні візити українських бізнес-делегацій у Китай, Японію, В'єтнам, Сінгапур, Польщу, Грецію, Кубу, Бразилію, на Кіпр в рамках офіційних візитів Президента України.

Український союз промисловців і підприємців направляє своїх представників до міжурядових комісій з питань співробітництва – постійно діючих структур, які представляють Кабінет Міністрів України в його відносинах з урядами інших країн, сприяють розширенню торговельно-економічного, науково-технічного співробітництва. Союз також організовує прямі контакти підприємців різних країн, що дозволяє розширювати ринки, залучати інвестиції, розбудовувати інноваційну складову економіки.

Торгово-промислова палата України представляє інтереси своїх членів у Міжнародній торговій палаті, а також в інших міжнародних організаціях з питань підприємницької діяльності. Вона:

- відкриває свої представництва та філії в інших країнах, а також засновує разом із зарубіжними партнерськими організаціями як в Україні, так і за її межами змішані торгово-промислові палати, ділові ради та інші спільні організації;

- засвідчує обставини форс-мажору відповідно до умов зовнішньоторговельних угод і міжнародних договорів України, а також торговельні та портові звичаї, прийняті в Україні;

- веде недержавний реєстр українських підприємців за їх згодою, фінансовий стан яких свідчить про їх надійність як партнерів у підприємницькій діяльності в Україні та за її межами

При Торгово-промисловій палаті України діють Міжнародний комерційний арбітражний суд і Морська арбітражна комісія.

Торгово-промислова палата України є членом Міжнародної торгової палати і Всесвітньої федерації палат, Асоціації торгово-промислових палат Європи, Ділової ради Чорноморського економічного співтовариства, Асоціації ТПП Центральної Європейської Ініціативи.

ТПП України має в 11 країнах світу своїх представників, підтримує партнерські зв'язки з аналогічними національними та регіональними структурами майже у 90 країнах світу. З метою сприяння розвитку міжнародних економічних зв'язків Торгово-промислова палата України створює зі своїми закордонними партнерами спільні дорадчі органи – ділові ради, змішані торгові палати. Представники Палати входять до складу 69 міжурядових комісій з питань торгово-економічного співробітництва, підкомісій і робочих груп в них.

4. Наднаціональне регулювання ЗЕД

Мегаекономічний рівень регулювання ЗЕД спирається на документи таких міжнародних організацій.

1. Економічні організації системи ООН, зокрема:

- ЕКОСОП (економічна і соціальна рада) як координатор соціально-економічної діяльності ООН та її спеціалізованих органів;
- Територіальні установи (ЄЕК – Європейська економічна комісія, ЕСКАТО – економічна і соціальна комісія для Азії та Тихого океану та інші);
- Спеціалізовані та галузеві установи (ЮНІДО – комітет ООН з промислового розвитку; ЮНКТАД – конференція ООН з торгівлі та розвитку; ЮНЕСКО – ООН з питань освіти, науки та культури; Статистична комісія ООН та інші).

2. Регіональні інтеграційні угруповання – ЄС, ЄАСТ, АСЕАН, НАФТА, ЄвроАзЕС та інші.

3. Міжнародні фінансово-кредитні установи – МВФ, Світовий Банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Паризький та Лондонський клуби кредиторів.

4. Міжнародні організації з міжнародної торгівлі – СОТ, МТП (Міжнародна торгова палата) та ін.

5. Координаційні організації – G-8 (група 8 провідних країн світу), ОЕСР (Організація економічного співробітництва і розвитку).

ТЕМА 4. МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Сутність митного регулювання ЗЕД. Види і методи здійснення митного контролю
2. Митні органи України: завдання, функції, структура
3. Мито як інструмент економічного регулювання. Види митних ставок
4. Характеристика митних режимів
5. Митна вартість та методи її визначення. Правила інтерпретації міжнародних торговельних термінів «Incoterms 2010»
6. Основні митні документи та їх оформлення

1. Сутність та принципи митного регулювання ЗЕД

Митне регулювання – пряма функція держави, елемент макроекономічного впливу. Але збільшується роль мегаекономічних інститутів, які змушують державні органи виконувати статутні зобов'язання. Митна регламентація підрозділяється на тарифні й нетарифні засоби. Тарифні засоби пов'язані з прямим підвищенням ціни завдяки використанню митних тарифів.

Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Митним кодексом України, законами України про митне регулювання, Єдиним митним тарифом України та міжнародними договорами України. Територія України становить єдиний митний простір, на якому діють митні правила України, з додержанням зобов'язань, що впливають з міжнародних договорів України.

Єдиний митний тариф України встановлює на єдиній митній території України оподаткування митом предметів, що ввозяться на територію України або вивозяться з неї. Ставки Єдиного митного тарифу України мають бути єдиними для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форм власності, організації господарської діяльності і територіального розташування, за винятком випадків, передбачених законами України та її міжнародними договорами. Митний контроль та митне оподаткування на території спеціальних економічних зон регулюються спеціальними законами України та міжнародними договорами, які встановлюють спеціальний правовий режим цих зон у кожному окремому випадку.

2. Митні органи України: завдання, функції, структура

Регулювання митної справи здійснюють найвищі органи державної влади та управління України. Так, *Верховна Рада України* визначає:

- головні напрями митної політики України;

- структуру системи органів державного регулювання митної справи;
- розміри мита та умови митного обкладення;
- спеціальні митні зони та митні режими на території України;
- перелік товарів, експорт, імпорт та транзит яких через територію України забороняється.

Кабінет Міністрів України забезпечує:

- здійснення митної політики України відповідно до законів України;
- встановлення розмірів митних зборів і плати за митні процедури;
- координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України з питань митної справи;
- проведення переговорів та укладання міжнародних договорів України з митних питань у випадках, передбачених законами України;
- подання на розгляд Верховної Ради України пропозицій щодо системи митних органів України.

Спеціально уповноваженим органом в галузі митної справи є Державна митна служба України, яка є центральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом. Державна митна служба України приймає нормативні акти тільки відповідно до Митного кодексу та інших законів України.

Безпосереднє здійснення митної справи покладається на *митні органи України*. Система митних органів України складається з Державної митної служби України, регіональних митниць, митниць, спеціалізованих митних управлінь та організацій, установ і навчальних закладів. Митні органи України, здійснюючи митну політику, розв'язують такі головні завдання:

- захист економічних інтересів України;
- контроль за додержанням законодавства України про митну справу;
- забезпечення виконання зобов'язань, які впливають з міжнародних договорів за участю України стосовно митної справи;
- використання засобів митно-тарифного та позатарифного регулювання при переміщенні через митний кордон України товарів та інших предметів;
- вдосконалення митного контролю і оформлення товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України;
- комплексний контроль разом з Національним банком України за валютними операціями;
- здійснення заходів щодо захисту інтересів споживачів товарів і додержання учасниками зовнішньоекономічних зв'язків державних інтересів на зовнішньому ринку за участю відповідних міністерств;
- створення сприятливих умов для прискорення товарообігу та пасажиропотоку через митний кордон країни;

- боротьба з контрабандою та порушеннями митних правил;
- співробітництво з митними та іншими органами зарубіжних країн, а також з міжнародними організаціями з питань митної справи;
- ведення митної статистики.

3. Мито як інструмент економічного регулювання. Види митних ставок

Мито – обов'язковий внесок, який збирається митними державними органами при імпорті, експорті чи транзиті, що сприяє підвищенню стартової ціни.

Мито виконує три основні функції:

- фіскальну – як стаття доходів державного бюджету;
- протекціоністську (захисну) – для захисту національних виробників і стримування імпорту;
- балансувальну – для недопущення небажаного експорту товарів, якщо внутрішні ціни нижче світових.

Класифікуємо мито за певних критеріїв:

1. За складністю встановлення:

- прості (одноколонні) з незмінною ставкою для товарів незалежно від країни походження;
- складні (багатоколонні) з встановленням двох і більше ставок по кожному товару в залежності від країни походження.

2. За об'єктом нарахування:

- експортні;
- імпортні;
- транзитні.

3. За методом нарахування:

- адвалорні з відсотковим нарахуванням до митної вартості;
- специфічні з абсолютним грошовим нарахуванням до митної вартості;
- комбіновані (змішані) з об'єднанням адвалорного і специфічного засобів (наприклад, 10% від митної вартості, але не більше 100 грн. за одиницю ваги).

4. За характером дій:

- сезонні;
- антидемпінгові при імпорті товарів за цінами, які нижче внутрішніх цін країни-експортера;
- компенсаційні при встановленні факту отримання субсидій в країні експортера, що веде до зниження цін, при недопущенні небажаного експорту з власної країни.

5. За походженням:

- автономні, які встановлюються в однібічному порядку;
- конвенційні з встановленням за договором чи домовленістю з іншою країною.

6. За розміром:

- максимальні для товарів з країн, з яким відсутні домовленості;
- мінімальні для товарів з країн, з якими діє режим найбільшого благосприяння;
- преференційні для окремих товарів чи з окремих країн.

7. За типом ставок:

- постійні без змін протягом встановленого періоду;
- змінні з нестабільним рівнем, який коригується в залежності від динаміки світових цін, рівня субсидій та інших обставин.

8. За засобом нарахування:

- номінальні, або вказані в тарифі;
- ефективні або реальні з урахуванням мита, яке було накладено на імпорнтні проміжні компоненти (вузли, сировина та ін.).

4. Характеристика митних режимів

З метою застосування законодавства України з питань державної митної справи запроваджуються такі митні режими: імпорнт (випуск для вільного обігу), реімпорнт, експорт (остаточне вивезення), реекспорт, транзит, тимчасове ввезення, тимчасове вивезення, митний склад, вільна митна зона, безмитна торгівля, переробка на митній території, переробка за межами митної території, знищення або руйнування, відмова на користь держави.

Імпорнт (випуск для вільного обігу) – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари після сплати всіх митних платежів, встановлених законами України на імпорнт цих товарів, та виконання усіх необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України.

Реімпорнт – це митний режим, відповідно до якого товари, що були вивезені або оформлені для вивезення за межі митної території України, випускаються у вільний обіг на митній території України зі звільненням від сплати митних платежів, встановлених законами України на імпорнт цих товарів, та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Експорт (остаточне вивезення) – це митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення.

Реекспорт – це митний режим, відповідно до якого товари, що були

раніше ввезені на митну територію України або на територію вільної митної зони, вивозяться за межі митної території України без сплати вивізного мита та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Транзит – це митний режим, відповідно до якого товари та/або транспортні засоби комерційного призначення переміщуються під митним контролем між двома органами доходів і зборів України або в межах зони діяльності одного органу доходів і зборів без будь-якого використання цих товарів, без сплати митних платежів та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Тимчасове ввезення – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари, транспортні засоби комерційного призначення ввозяться для конкретних цілей на митну територію України з умовним повним або частковим звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності і підлягають реекспорту до завершення встановленого строку без будь-яких змін, за винятком звичайного зносу в результаті їх використання.

Тимчасове вивезення – це митний режим, відповідно до якого українські товари або транспортні засоби комерційного призначення вивозяться за межі митної території України з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності і підлягають реімпорту до завершення встановленого строку без будь-яких змін, за винятком звичайного зносу в результаті їх використання.

Митний склад – це митний режим, відповідно до якого іноземні або українські товари зберігаються під митним контролем із умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

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

Безмитна торгівля – це митний режим, відповідно до якого товари, не призначені для вільного обігу на митній території України, знаходяться та реалізуються для вивезення за межі митної території України під митним контролем у пунктах пропуску (пунктах контролю) через державний кордон

України, відкритих для міжнародного сполучення, та на повітряних, водних або залізничних транспортних засобах комерційного призначення, що виконують міжнародні рейси, з умовним звільненням від оподаткування митними платежами, установленими на імпорту та експорт таких товарів, та без застосування до них заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Переробка на митній території – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари піддаються у встановленому законодавством порядку переробці без застосування до них заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, за умови подальшого реекспорту продуктів переробки.

Переробка за межами митної території – це митний режим, відповідно до якого українські товари піддаються у встановленому законодавством порядку переробці за межами митної території України без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, за умови повернення цих товарів або продуктів їх переробки на митну територію України у митному режимі імпорту.

Знищення або руйнування – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари під митним контролем знищуються або приводяться у стан, який виключає можливість їх використання, з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами, установленими на імпорту цих товарів, та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Відмова на користь держави – це митний режим, відповідно до якого власник відмовляється від іноземних товарів на користь держави без будь-яких умов на свою користь.

5. Митна вартість та методи її визначення. Правила інтерпретації міжнародних торговельних термінів «Incoterms 2010»

Визначення митної вартості товарів, які ввозяться в Україну відповідно до митного режиму імпорту, здійснюється за основним методом – за ціною договору (контракту) щодо товарів, які імпортуються (вартість операції) або за другорядними: за ціною договору щодо ідентичних товарів, за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів, на основі віднімання вартості, на основі додавання вартості (обчислена вартість), резервним методом. Кожний наступний метод застосовується лише у разі, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу відповідно до норм Митного кодексу України. Застосуванню другорядних методів передують процедура консультацій між митним органом та декларантом з метою

визначення основи. Методи на основі віднімання та додавання вартості (обчислена вартість) можуть застосовуватися у будь-якій послідовності на прохання декларанта або уповноваженої ним особи.

Митною вартістю товарів, що ввозяться в Україну відповідно до митних режимів, відмінних від режиму імпорту, а також вивозяться за межі її митної території, є ціна товару, зазначена у рахунку-фактурі чи рахунку-проформі. При зміні митного режиму митна вартість, визначена при першому поміщенні товару в митний режим, підлягає заміні митною вартістю, визначеною відповідно до наступного митного режиму.

Вартість товару істотно залежить від розподілу обов'язків між продавцем і покупцем. З метою зменшення невизначеності при проведенні переговорів між суб'єктами господарювання Міжнародна торгова палата в 1936 році вперше опублікувала звід міжнародних правил тлумачення торговельних термінів. Ці правила відомі як «Інкотермс-1936». Пізніше були внесені зміни та доповнення. Наразі діють правила «Інкотермс-2010».

<i>Категорія E</i>	<i>Відгрузка</i>
EXW	Франко склад (... назва місця)
<i>Категорія F</i>	<i>Основне перевезення не оплачено продавцем</i>
FCA	Франко перевізник (... назва місця);
FAS	Франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження)
FOB	Франко борт (... назва порту відвантаження)
<i>Категорія C</i>	<i>Основне перевезення оплачено продавцем</i>
CFR	Вартість і фрахт (... назва порту призначення)
CIF	Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення)
CIP	Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення)
CPT	Перевезення оплачено до (... назва місця призначення)
<i>Категорія D</i>	<i>Доставка</i>
DAT	Поставка на термінал (... назва терміналу)
DAP	Постачання в пункті (... назва пункту)
DDP	Постачання з оплатою мита (... назва місця призначення)

Починаючи з Інкотермс-1990, терміни для полегшення розуміння згруповані в чотири категорії, відмінні між собою по суті. Перший термін – "E"-термін (Ex Works) – згідно якого продавець тільки забезпечує покупцю доступ до товару на власних площах продавця. В рамках другої групи продавець зобов'язаний доставити товар перевізнику, призначеному покупцем ("F"-терміни). Далі – "C"-терміни, відповідно до яких продавець повинен

укласти договір на перевезення, не приймаючи на себе ризик втрати чи пошкодження товару або додаткові витрати внаслідок подій, що мають місце після відвантаження та відправлення. Нарешті, "D"-терміни передбачають, що продавець має нести всі витрати та ризики, необхідні для доставки товару до місця призначення.

6. Основні митні документи та їх оформлення

Митний контроль здійснюється посадовими особами митниці шляхом перевірки документів, які необхідні, митного огляду транспортних засобів, товарів, особистого огляду, переогляду, обліку предметів, які перетинають митний кордон, також у інших формах. Митний контроль може доповнюватися ветеринарним, фітосанітарним і екологічним (зокрема радіологічним і хімічним) контролем.

Товари, транспортні засоби та інші предмети, які перетинають митний кордон, підлягають обов'язковому декларуванню. Декларування здійснюється шляхом заяви даних про мету переміщення товарів, їх якісні характеристики, які необхідні для митного оформлення і контролю.

Юридична або фізична особа, яка здійснює декларування, є декларантом. Декларант може бути представником сторін договору чи являти собою третю сторону.

При *митному оформленні в режимі експорту* необхідний такий перелік документів на підставі відповідних нормативних актів:

- вантажна митна декларація, для підакцизних товарів – незалежно від вартості;
- товаросупроводжуючі документи;
- зовнішньоекономічний контракт;
- довідка про відсутність чи декларування валютних цінностей, доходів чи майна резидента за кордоном;
- ліцензія Міністерства економіки та з європейської інтеграції на товари, які підлягають ліцензуванню;
- картка реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного договору;
- дозвіл чи висновок Державної служби експортного контролю;
- фітосанітарний сертифікат;
- ветеринарний сертифікат;
- сертифікат на вивіз наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів;
- дозвіл служби екологічного контролю;

- гарантійне зобов'язання, яке прийняте на облік податковою адміністрацією при оформленні давальницької сировини;

- для українських перевізників: свідоцтво про допущення до перевезення транспортного засобу чи контейнера до перевезення вантажів під митними печатками і пломбами, декларація АТС з аркушами контролю;

- заява-розрахунок на придбання марок акцизного збору і копія контракту з позначкою ДПА про сплату акцизного збору;

- свідоцтво на право вивозу культурних цінностей;

- облікова картка суб'єкта ЗЕД;

- сертифікат якості Державно хлібної інспекції при відвантаженні зерна;

- довідка при експорті живої худоби та шкіряної речовини;

- одноразова (індивідуальна) ліцензія на операцію;

- індивідуальна ліцензія на здійснення резидентами майнових інвестицій за межами України;

- узгодження Державної митної служби України на експорт спирту через авіаційні пункти пропуску;

- узгодження на вивіз речовин, що руйнують озон;

- платіжні документи про перерахування сум митних платежів та інших податків;

- лист-узгодження при оформленні в зоні дій іншої митниці.

Митне оформлення в режимі імпорту здійснюється шляхом попереднього декларування за місцям державної реєстрації українського імпортера з допомогою попередньої ВМД (ПД) і електронної копії останньої. При оформленні ПД додаються такі документи: зовнішньоекономічний контракт; платіжний чи гарантійний лист з підтвердженням однієї з мір щодо забезпечення доставки товару до митниці призначення; екземпляр заяви-розрахунку з поміткою податкових органів про суму сплаченого акцизного збору підчас купівлі акцизних марок. Якщо не надається ПД, то використовується попереднє повідомлення ПП з електронною копією для однієї партії товару. Термін дії ПП – 3 місяці.

Митне документальне оформлення в режимі імпорту має такі основні пункти:

- ВМД для товарів вартістю до 100 USD і для усіх підакцизних товарів;

- товаросупроводжуючі документи;

- зовнішньоекономічний контракт;

- довідка про відсутність чи декларування цінностей, доходів чи майна резидента за кордоном;

- ліцензія Міністерства економіки та з європейської інтеграції для товарів, що підлягають ліцензуванню;
- картка реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного договору;
- дозвіл чи висновок Державної служби експортного контролю;
- сертифікат відповідності;
- карантинний сертифікат на вантаж, який підконтрольний інспекції з карантину рослин;
- ветеринарний сертифікат;
- дозвіл служби екологічного контролю на ввіз товарів;
- сертифікат про походження товарів;
- вексель (при митному оформленні давальницької сировини та іноземних інвестицій);
- податковий вексель;
- платіжні документи про перерахування сум митних платежів та інших податків;
- довідка Міністерства економіки та з європейської інтеграції при оформленні вантажів міжнародної технічної допомоги;
- узгодження на вивіз речовин, що руйнують озон, і продукції, яка містить ці речовини з ліцензуванням експорту та імпорту;
- попереднє повідомлення ПП ВМД;
- лист-узгодження для випадку митного оформлення в зоні дій іншої митниці;
- разова (індивідуальна) ліцензія назад;
- індивідуальна ліцензія на здійснення резидентами майнових інвестицій за межами України;
- сертифікат на ввіз наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів;
- свідоцтво про право вивозу культурних цінностей з країни вивозу;
- заява-розрахунок на придбання марок акцизного збору.

До митних платежів, які підлягають сплаті на митниці, відносяться мито, митні збори, єдиний збір (стягується у пунктах пропуску через державний кордон України), акцизний збір, податок на додану вартість.

ТЕМА 5. ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНІ ПОДАТКИ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Види та функції податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності
2. Сутність та порядок нарахування акцизного збору в сфері ЗЕД
3. Порядок нарахування ПДВ при імпорті та відшкодування ПДВ при експорті

1. Види та функції податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Податки являють собою обов'язкові платежі, які стягуються державою з населення, організацій, установ, підприємств у законодавчому порядку. Сукупність принципів, форм, методів та інституційних структур (органів податкової служби, за допомогою яких здійснюється стягнення податків, зборів державою з резидентів та нерезидентів) утворюють податкову систему.

В Україні в межах загальної системи оподаткування діє підсистема *оподаткування зовнішньоекономічної діяльності*, основними принципами якої є наступне:

- ставки податків для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності встановлює та відмінює лише Верховна Рада України;
- рівень ставок податків для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності встановлюється виходячи з необхідності досягнення самоопукності та самофінансування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також досягнення бездефіцитності бюджету України;
- стабільність оподаткування для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, яка гарантується державою на термін не менше 5 років;
- ставки податків є офіційними для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності і визначаються по товарній ознаці при експорті (імпорті) товарів.
- ставки податків для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності повинні стимулювати експорт готової продукції, а не сировини.

Українське законодавство передбачає наступні *види митних платежів*:

- митний збір (за перебування товарів та інших предметів під митним контролем; за митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю на територіях та у приміщеннях підприємств, що зберігають такі товари та інші предмети, чи поза робочим часом, установленим митницею; за митне оформлення товарів та інших предметів; за митне оформлення товарів відповідно до режиму тимчасового ввезення (вивезення) або режиму митного складу; додатковий митний збір за митне оформлення нафтопродуктів, що імпортуються на митну територію України й підлягають обкладенню митним збором);

- ввізне мито (мити на товари, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності; мито на нафтопродукти, які підлягають обкладенню акцизним збором, транспортні засоби, які підлягають обкладенню акцизним збором та шини до них, які раніше згідно законодавства обкладалися акцизним збором, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності);

- антидемпінгове мито на товари, що ввозяться на територію (вивозяться з території) України суб'єктами підприємницької діяльності

- вивізне мито на товари, що вивозяться з території України суб'єктами підприємницької діяльності

- акцизний збір (акцизний збір з товарів, увезених на територію України суб'єктами підприємницької діяльності; акцизний збір з транспортних засобів та нафтопродуктів, увезених на територію України суб'єктами підприємницької діяльності);

- податок на додану вартість з товарів, увезених на територію України суб'єктами підприємницької діяльності;

- єдиний збір, що справляється в пунктах пропуску через державний кордон України.

Основними *функціями податків* у зовнішньоекономічній діяльності є фіскальна (податки є джерелом наповнення бюджету країни), стимулююча (їх раціональна система сприяє розвитку національного виробництва), регулятивна (завдяки розподілу ставок, податки формують обсяг та структуру експорту, імпорту, споживання).

2. Сутність та порядок нарахування акцизного збору в сфері ЗЕД

Акцизний податок — це непрямий податок на споживання підакцизних товарів (продукції), що включається до ціни таких товарів (продукції).

До підакцизних товарів належать:

- спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;
- тютюнові вироби, тютюн та промислові замітники тютюну;
- нафтопродукти, скраплений газ;
- автомобілі легкові, кузови до них, причепи та напівпричепи, мотоцикли.

При ввезенні на митну територію України товарів акцизний податок сплачується у національній валюті України. При визначенні бази оподаткування перерахунок іноземної валюти в національну валюту України здійснюється за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим Національним банком України, що діє на дату подання до митного органу

митної декларації до митного оформлення. Перерахування відповідних сум коштів на депозитні рахунки, відкриті на ім'я митних органів в органах Державної казначейської служби України, здійснюється платником податку або особою, уповноваженою на декларування на підставі договору, до або на момент оформлення попередньої митної декларації на підакцизні товари в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України. Перерахування вважається здійсненим з моменту надходження коштів на депозитні рахунки, відкриті на ім'я митних органів в органах Державної казначейської служби України, крім випадків сплати акцизного податку безпосередньо до Державного бюджету України при придбанні марок акцизного податку. Датою виникнення податкових зобов'язань у разі ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України є дата подання митному органу митної декларації для митного оформлення або дата нарахування такого податкового зобов'язання митним органом у визначених законодавством випадках.

У разі ввезення маркованої підакцизної продукції на митну територію України податок сплачується під час придбання марок акцизного податку з доплатою (у разі потреби) на день подання митної декларації.

Контроль за правильністю обчислення і своєчасністю сплати до бюджету податку з підакцизних товарів (продукції), що ввозяться на митну територію України, під час митного оформлення здійснюється митними органами, крім випадків ввезення маркованої підакцизної продукції, контроль за правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю сплати до бюджету якої покладається на органи державної податкової служби. Контроль за наявністю марок акцизного податку на пляшках (упаковках) алкогольних напоїв і на пачках (упаковках) тютюнових виробів під час ввезення таких товарів на митну територію України здійснюють митні органи.

Платниками податку є:

- особа – суб'єкт господарювання, яка ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України;
- особа, на яку покладається дотримання вимог митних режимів, що передбачають звільнення від оподаткування, у разі порушення таких вимог;
- особа, на яку при здійсненні операцій з підакцизними товарами (продукцією), які не підлягають оподаткуванню або звільнюються від оподаткування, покладається виконання умов щодо цільового використання підакцизних товарів (продукції) в разі порушення таких умов.

Об'єктами оподаткування є операції з:

- ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України;
- реалізації конфіскованих підакцизних товарів (продукції), підакцизних товарів (продукції), визнаних безхазяйними, підакцизних товарів (продукції), за

якими не звернувся власник до кінця строку зберігання, та підакцизних товарів (продукції), що за правом успадкування чи на інших законних підставах переходять у власність держави;

- реалізації або передачі у володіння, користування чи розпорядження підакцизних товарів (продукції), що були ввезені на митну територію України зі звільненням від оподаткування до закінчення строку, визначеного законодавством.

3. Порядок нарахування ПДВ при імпорті та відшкодування ПДВ при експорті

Податок на додану вартість (ПДВ) – це непрямий податок, включений у ціну товару, що являє собою частину приросту вартості, що створюється на всіх стадіях виробництва і надання послуг, або після митного оформлення. Об'єктом оподаткування ПДВ виступають операції по ввезенню (пересиланню) товарів на митну територію України та отримання робіт (послуг), які надаються нерезидентами для їх використання (споживання) на митній території України, в тому числі операції по ввезенню (пересилці) майна за договорами оренди (лізингу), застави та іпотеки. В окремих випадках ПДВ можуть оподатковуватися товари, що вивозяться для подальшого споживання за межами митної території України.

Відповідно до Податкового кодексу *товари, що ввозяться на територію України* оподатковуються за базовою ставкою ПДВ, яка становить з 1 січня 2014 року 17%. При вивезенні товарів за межі митної території України застосовується 0% ставка податку. Датою виникнення податкових зобов'язань при ввезенні товарів є дата оформлення ввізної митної декларації із зазначенням у ній суми ПДВ, що підлягає сплаті.

Платниками податку є:

- особи, у яких обсяг оподатковуваних операцій за продаж товарів (робіт, послуг) протягом будь-якого періоду з останніх дванадцяти календарних місяців перевищував 3600 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;

- особи, які ввозять товари на митну територію України для їх використання на території України (виняток складають фізичні особи, що ввозять товари в обсягах, що не підлягають оподаткуванню);

- особи, які здійснюють на території України підприємницьку діяльність торгівлею за наявні грошові кошти або роблять послуги з транзиту пасажирів або вантажів через митну територію України тощо.

Базою оподаткування для товарів, що ввозяться на митну територію України, є договірна (контрактна) вартість, але не нижче митної вартості цих товарів, визначеної відповідно до розділу III Митного кодексу України, з

урахуванням мита та акцизного податку, що підлягають сплаті і включаються до ціни товарів.

При визначенні бази оподаткування для товарів, що ввозяться на митну територію України, перерахунок іноземної валюти у валюту України здійснюється за офіційним курсом валюти України до цієї іноземної валюти, встановленим Національним банком України, що діє на день подання митної декларації для митного оформлення. У разі якщо митна декларація не подавалась, перерахунок іноземної валюти у валюту України здійснюється за офіційним курсом валюти України до цієї іноземної валюти, встановленим Національним банком України, що діяв на день визначення податкових зобов'язань.

Для послуг, які постачаються нерезидентами на митній території України, базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість таких послуг з урахуванням податків та зборів, за винятком податку на додану вартість, що включаються до ціни постачання відповідно до законодавства. Визначена вартість перераховується в національну валюту за валютним (обмінним) курсом Національного банку України на дату виникнення податкових зобов'язань. У разі отримання послуг від нерезидентів без їх оплати база оподаткування визначається, виходячи із звичайних цін на такі послуги без урахування податку.

У разі ввезення товарів на митну територію України залежно від митного режиму, у який розміщуються ці товари, оподаткування здійснюється у такому порядку:

- митних режимах імпорту та реімпорту податок сплачується у повному обсязі;
- митних режимах транзиту та відмови на користь держави податок не сплачується;
- митних режимах митного складу, знищення або руйнування, магазину безмитної торгівлі застосовується повне умовне звільнення від оподаткування;
- у митних режимах тимчасового ввезення (вивезення) застосовується умовне звільнення від оподаткування

Контроль за правильністю обчислення та своєчасністю сплати ПДВ при митному оформленні товарів, що імпортуються в Україну, покладено на митні органи. ПДВ сплачується одночасно із сплатою мита та митних зборів. Імпортери перераховують суми ПДВ на спеціальні рахунки митних органів, крім випадку, коли як платіж застосовується вексельна форма розрахунку. Митні органи в свою чергу перераховують сплачений ПДВ на рахунок Державної митної служби України після повного оформлення вантажної митної декларації. В свою чергу Державна митна служба України перераховує податок

до Державного бюджету у триденний термін після повного оформлення ВМД.

Операції, пов'язані з експортом товарів, відображаються в Податковій декларації тільки в тому випадку, коли товари фактично вивезені з митної території України, що підтверджено ВМД, а суми авансів, отриманих за товари, що підлягають експорту, у декларації з ПДВ не відображаються. Тобто, підприємство отримує право на відшкодування сум ПДВ з бюджету протягом наступного місяця, що настає після подання декларації, і тільки тоді, коли здійснений експорт товарів. Дата виникнення податкових зобов'язань експорту робіт (послуг) визначається по першій події: або по даті зарахування коштів від замовника робіт (послуг) на банківський рахунок платника податків, або по даті оформлення документа, що засвідчує факт виконання таких робіт (послуг).

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

Декларація, подана платником податків до органів податкової служби, підлягає перевірці з метою підтвердження суми, задекларованої до відшкодування. Така перевірка складається з декількох послідовних етапів і здійснюється податковим інспектором на підставі аналізу даних податкової декларації і додатків до неї без отримання від платника податків додаткових відомостей (за винятком окремих випадків) і без виходу на місце роботи (знаходження) платника податків. За результатами такої перевірки податковий інспектор може прийняти рішення про передачу податкової декларації до відділу документарних перевірок для проведення відповідної перевірки. Причому, якщо у податковій декларації вказана сума до відшкодування перевищує 10 тис. грн., то така декларація відразу передається до відділу документарних перевірок, і відшкодування суми ПДВ з бюджету здійснюється тільки за умови проведення обов'язкової попередньої документарної перевірки платника податків й зустрічних документарних перевірок основних постачальників такого платника податків. При цьому у першу чергу перевірці підлягають суми, подані для відшкодування на розрахунковий рахунок платника, а потім суми, зараховуються в рахунок наступних платежів, а також суми податкового кредиту, що викликають підозру, незалежно від виду відшкодування.

ТЕМА 6. НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація і характеристика
2. Кількісні обмеження: ліцензування і квотування
3. Прихований протекціонізм
4. Фінансові засоби нетарифного регулювання

1. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація і характеристика

Під нетарифними засобами регулювання, як правило, розуміють встановлені законодавцем обмежувально-заборонні заходи, які перешкоджають проникненню імпортованих товарів на внутрішній ринок країни з метою захисту інтересів вітчизняного виробника та споживача. Проте слід пам'ятати, що нетарифні засоби застосовуються також і до експорту, а отже, можна дати наступне визначення: нетарифні засоби регулювання – це перешкоди для переміщення товарів та інших предметів через митний кордон країни, які прямо не підвищують ціни.

Світова організація торгівлі неодноразово наголошувала на необхідності повної ліквідації нетарифних бар'єрів, але більшість країн світу продовжують широко їх застосовувати. На сьогодні нетарифні бар'єри представляють собою найбільш ефективну зброю дискримінації та блокування доступу до ринків збуту, оскільки мають наступні переваги:

- проста процедура їх застосування (встановлення більшої частини нетарифних обмежень відбувається нормативними актами органів виконавчої влади);
- висока ефективність та оперативність застосування;
- відсутність необхідності узгоджувати застосування більшості нетарифних засобів з іншими державами.

Нетарифні засоби регулювання включають понад 800 протекціоністських прийомів як адміністративного, так і фінансового характеру. Їх можливо згрупувати таким чином: заборона експорту чи імпорту (ембарго), кількісні обмеження (квотування, ліцензування, «добровільні» обмеження експорту), прихований протекціонізм (державні закупки, вимоги про обов'язкове використання місцевих компонентів, технічні бар'єри, антидемпінгові засоби, податки і збори на ввіз чи вивіз продукції), фінансові заходи підтримки національних експортерів (субсидії, експортне кредитування національних постачальників і так зване зв'язане кредитування імпортерів, обов'язковий імпортований депозит, стимулювання демпінгу при експорті та антидемпінгові процедури при імпорті).

2. Кількісні обмеження: ліцензування і квотування

Кількісні обмеження – це адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обороту, що визначає кількість та номенклатуру товарів, дозволених для експорту або імпорту. Кількісні обмеження можуть застосовуватися за рішенням уряду однієї країни або на основі міжнародних угод які координують торгівлю певними групами товарів.

Одним із інструментів кількісних обмежень є *квотування* – кількісне лімітування розміру імпорту/експорту за допомогою різноманітних процентних або вартісних обмежень (квот). За вітчизняним законодавством, експортна (імпортна) квота – це граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території України (імпортувати на територію України) протягом встановленого строку та який визначається у натуральних чи вартісних одиницях. В Україні застосовуються наступні види квот:

- глобальні квоти – встановлюються по товару без зазначення конкретних країн (груп країн), куди товар експортується або з яких він імпортується;
- групові квоти – встановлюються по товару з визначенням групи країн, куди товар експортується або з яких він імпортується;
- індивідуальні квоти – встановлюються по товару з визначенням конкретної країни, куди товар може експортуватись або з якої він може імпортуватись;
- спеціальні квоти – граничний обсяг імпорту в Україну певного товару, що є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру.

Іншим інструментом кількісних обмежень є *ліцензування* – комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання дозволу на здійснення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності експорту (імпорту) товарів. Експортна (імпортна) ліцензія – це належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого строку певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування. В Україні існують наступні види ліцензій:

- спеціальна ліцензія – належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару, який є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів;
- відкрита (індивідуальна) ліцензія – дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом певного періоду часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу;

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

- разова (індивідуальна) ліцензія – разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності на період не менший, ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції.

Ліцензування експорту (імпорту) товарів здійснюється у формі автоматичного або неавтоматичного ліцензування. Автоматичне ліцензування стосується експорту (імпорту) тих товарів, щодо яких не встановлюються кількісні або інші обмеження). Неавтоматичне ліцензування – експорту (імпорту) товарів, щодо яких встановлюються певні кількісні або інші обмеження.

В Україні ліцензування експорту товарів запроваджується в разі:

- значного порушення рівноваги щодо певних товарів на внутрішньому ринку, що мають вагомe значення для життєдіяльності в Україні, особливо сільськогосподарської продукції, продуктів рибальства, продукції харчової промисловості та промислових товарів широкого вжитку першої необхідності або інших товарів. Таке ліцензування має тимчасовий характер і застосовується до моменту відновлення рівноваги щодо певних товарів на внутрішньому ринку;

- необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього природного середовища, громадської моралі, національного багатства художнього, історичного чи археологічного значення або захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки;

- експорту золота та срібла, крім банківських металів;

- необхідності застосування заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника в разі обмеження експорту вітчизняних матеріалів, необхідних для забезпечення достатньою кількістю таких матеріалів

- вітчизняної переробної промисловості протягом періодів, коли внутрішня ціна на такі матеріали тримається на рівні, нижчому за світову ціну, за умови впровадження Кабінетом Міністрів України плану стабілізації та за умови, що такі обмеження не повинні призводити до зростання експорту товарів такої галузі вітчизняної промисловості. Такі заходи застосовуються виключно на недискримінаційній основі;

- необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав;

- необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України. Ліцензування імпорту товарів запроваджується в Україні в разі:
 - різкого погіршення стану платіжного балансу та зовнішніх платежів (якщо інші заходи є неефективними);
 - різкого скорочення або мінімального розміру золотовалютних резервів;
 - необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього природного середовища, громадської моралі, національного багатства художнього, історичного чи археологічного значення або захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки;
 - імпорту золота та срібла, крім банківських металів;
 - необхідності застосування заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника у випадках зростання імпорту в Україну, що завдає значної шкоди або загрожує завданням значної шкоди національному товаровиробнику подібного або безпосередньо конкуруючого товару. Таке ліцензування має тимчасовий характер і застосовується на строк, який дає змогу не допустити завдання значної шкоди або компенсувати завдану значну шкоду національному товаровиробнику і дає йому можливість відновити його прибутковість;
 - необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав;
 - необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України;
 - необхідності застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань.

Рішення про застосування режиму ліцензування експорту (імпорту) товарів приймається Кабінетом Міністрів України за поданням центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики з визначенням переліку конкретних товарів, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню та періоду дії ліцензування щодо кожного товару. У разі застосування захисних заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника рішення про запровадження режиму ліцензування приймається Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі згідно із законодавством.

Стосовно кожного виду товару може встановлюватися лише один вид ліцензії. Ліцензії видаються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики, а також у межах наданих ним повноважень – відповідним республіканським органом Автономної Республіки Крим, структурним підрозділом обласної, Київської і Севастопольської міських державних адміністрацій.

Іще одним прикладом нетарифних засобів регулювання є «добровільні» обмеження експорту, коли експортери обмежують обсяги поставок у зв'язку з небезпекою застосування більш серйозних санкцій.

3. Прихований протекціонізм

До інструментів прихований протекціонізму відносяться державні закупки, вимоги про обов'язкове використання місцевих компонентів, технічні бар'єри, антидемпінгові засоби, а також податки і збори на ввіз чи вивіз продукції.

Державні закупки – це метод торговельної політики, який вимагає від державних органів та підприємств купувати визначені товари лише у вітчизняних виробників, незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожчі за імпортні. Використання політики державних закупівель дискримінує іноземних постачальників, оскільки зменшує їхню ринкову нішу, гарантуючи реалізацію національних товарів. Негативним наслідком реалізації такої політики є збільшення урядових витрат, які лягають тягарем на платників податків.

Вимоги про вміст місцевих компонентів – це метод прихованої торгової політики держави, що полягає у законодавчому встановленні частки кінцевого продукту, яка повинна вироблятися місцевими виробниками, у випадку реалізації на внутрішньому ринку. Як правило цей метод використовують уряди країн, що розвиваються, щоб замінити імпорту внутрішнім виробництвом. Але іноді його застосовують і розвинуті країни, щоб уникнути переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з більш дешевою робочою силою і зберегти в необхідний рівень зайнятості.

Технічні бар'єри – це усі державні заходи контролю та обмежень, що пов'язані з вимогами до технічних параметрів товару, які можуть бути використані як засіб обмеження доступу тих чи інших товарів на внутрішній ринок країни. Технічні бар'єри різноманітні за своєю природою та формами прояву. Вони можуть встановлюватись у вигляді стандартів, технічних норм і правил, вимог до безпеки товарів, вимог до упакування, маркування та інших технічних характеристик продукції. Причиною виникнення технічних бар'єрів у регулюванні зовнішньоекономічних операцій стало існування різниці між національними стандартами якості, системами виміру, вимогами технічної безпеки, санітарно-ветеринарними нормами, правилами маркування та пакування товарів. Серед технічних бар'єрів виділяють декілька специфічних областей – санітарні, ветеринарні, фітосанітарні норми та правила. Ці сфери регулювання пов'язані не тільки зі стандартами на ті чи інші товари, а й із забезпеченням безпеки населення, сільськогосподарських тварин та рослин.

Антидемпінгові заходи – це судові та адміністративні тяжби, претензії, які пред'являють національні підприємці іноземним постачальникам, звинувачуючи їх у продажу товарів по занижених цінах (нижче «нормальних» цін), що може нанести шкоду місцевим виробникам. Антидемпінгові заходи часто використовуються країною-імпортером для здійснення тиску на експортерів з метою захисту свого ринку. Антидемпінгові санкції можуть бути різними: антидемпінгові мита, зниження квоти експортеру тощо.

Внутрішні податки і збори спрямовані на підвищення ціни реалізації імпортного товару з метою втрати його конкурентоспроможності. Вживати даний захід можуть як центральні, так і місцеві органи державної влади. Податки можуть бути прямими (податок на промисел, податок на продаж імпортних товарів) або непрямими (податок на додану вартість, акцизний збір, збори за митне оформлення, портові збори). Внутрішні податки і збори відіграють дискримінаційну роль тільки в тому разі, якщо вони накладаються виключно на імпортні товари, тобто стосовно національних товарів діє зовсім інша система оподаткування.

4. Фінансові засоби нетарифного регулювання

До фінансових засобів нетарифного регулювання відносяться субсидії, експортне кредитування національних постачальників, попередні імпортні депозити, стимулювання демпінгу при експорті.

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

За механізмом здійснення підтримки розрізняють такі види субсидій:

- прямі субсидії (заборонені СОТ) – безпосередні виплати експортеру або виробнику, обумовлені фактом здійснення експортної операції або виробництва товару;
- непрямі субсидії – надання експортерам пільгового кредитування, податкових пільг, повернення попередньо оплачених мит, пільгового страхування тощо;
- перехресні субсидії – надання допомоги одній галузі або сектору економіки за рахунок іншої галузі або сектору, використовуючи заходи державного регулювання, найчастіше – шляхом перерозподілу коштів між галузями через механізм цін.

За об'єктом субсидування виділяють внутрішні субсидії (є найбільш прихованими, оскільки їх отримують виробники, що на внутрішньому ринку

конкурують з імпортом) та експортні субсидії (бюджетні виплати національним експортерам).

Експортне кредитування передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками в таких формах:

- надання кредитів національним експортерам у державних банках під ставку відсотка, нижчу за ринкову;
- зв'язаний кредит іноземним імпортерам за умови дотримання ними зобов'язань придбати товари лише у фірм країни, яка їм такий кредит надала;
- страхування експортних ризиків національних експортерів, які включають комерційні ризики (неспроможність імпортера оплатити поставку) та політичні ризики (непередбачувані дії уряду, які не дозволяють імпортеру виконати свої зобов'язання перед експортером).

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

Демпінг – ввезення на митну територію країни імпорту товару за ціною, нижчою від порівнянної ціни на подібний товар у країні експорту, яке заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару. Незважаючи на те, що демпінг приносить країні-імпортеру певну вигоду за рахунок поліпшення умов торгівлі, уряди країн вважають усі види демпінгу іноземних виробників формами несумлінної конкуренції. Саме тому демпінг заборонений як міжнародними правилами СОТ, так і національним законодавством багатьох країн.

ТЕМА 7. ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

1. Валюта і валютні курси
2. Валютні ринки й основні валютні операції
3. Суб'єкти валютного регулювання та його основні інструменти
4. Суб'єкти валютного регулювання в Україні
5. Порядок придбання і використання валюти

1. Валюта і валютні курси

Валютні кошти – *валютні цінності*:

- іноземна валюта готівкою,
- платіжні документи (чеки, векселі, тратти, депозитні сертифікати, акредитиви та інші) в іноземній валюті,
- цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі та інші) в іноземній валюті,
- золото та інші дорогоцінні метали у вигляді зливків, пластин та монет, а також сертифікати, облігації, варанти та інші цінні папери, номінал яких виражено у золоті, дорогоцінні камені.

Іноземна валюта:

- валюта готівкою, грошові знаки (банкноти, білети державної скарбниці, монети), що знаходяться в обігу і є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені або ті, що вилучаються з обігу, але підлягають обміну на грошові знаки, які знаходяться в обігу,
- платіжні документи у грошових одиницях іноземних держав та міжнародних розрахункових одиницях,
- кошти у грошових одиницях іноземних держав, міжнародних розрахункових одиницях та у діючій на території України валюті з вільною конверсією, які знаходяться на рахунках та вкладах у банківсько-кредитних установах на території України та за її межами.

Національна валюта – платіжний засіб на території країни, яка її емітує.

Конвертованість валюти (convertibility) – здатність національної валюти обмінюватися на валюти інших країн та міжнародні платіжні засоби. Розрізняють повну та часткову конвертованість валюти. В умовах повної конвертованості відбувається вільне використання національної грошової одиниці та її обмін на іноземні валюти без будь-яких обмежень як для резидентів, так і для нерезидентів.

Часткова конвертованість свідчить, що на деякі обмінні операції існують певні обмеження (за видами операцій, сумами, термінами, категоріями

суб'єктів валютного ринку тощо). Запровадження часткової конвертованості означає, що вона існує лише для поточних операцій, за яких вільний обмін національної валюти на іноземну здійснюється з метою проведення платежів за поточними статтями платіж-ного балансу.

Залежно від рівня конвертованості валют їх поділяють на вільно конвертовані, валюти з обмеженою конвертованістю, неконвертовані валюти (останні не обмінюються на інші валюти).

Валютним курсом називається співвідношення обміну двох грошових одиниць, тобто ціна однієї валюти, виражена в іншій валюті.

У більшості країн при встановленні валютного курсу застосовується пряме котирування. Воно означає, що певна постійна сума іноземної валюти (наприклад, 1, 10, 100 одиниць) використовується для вираження змінної величини відповідної суми національної валюти. Наприклад – офіційний курс гривні – УАН (станом на 27.09.2013):

Код цифровий	Код літерний	Кількість одиниць	Назва валюти	Офіційний курс
840	USD	100	Долар США	799.3000
978	EUR	100	Євро	1078.9751
643	RUB	10	Російський рубль	2.4843
826	GBP	100	Англійський фунт стерлінгів	1281.7475

Рідше застосовується непряме котирування. Основою у цьому разі служить одиниця національної валюти, яка порівнюється з іноземною валютою.

Крос-курси становлять собою котирування двох іноземних валют, жодна з яких не є національною валютою учасника угоди, що встановлює курс.

При класичному золотому стандарті, тобто при вільному розміні валют на золото в центральному банку, валютний курс встановлювався в пропорціях до їх золотого вмісту. Основною для встановлення сучасних валютних курсів є паритет купівельної спроможності, ППС (purchasing power parity – PPP). Для його формулювання використовують закон однієї ціни: ціна товару в одній країні повинна дорівнювати ціні товару в іншій країні. Оскільки такі ціни виражаються в різних валютах, це співвідношення цін і визначає курс обміну однієї валюти на іншу:

$$S = \frac{P_d}{P_f}$$

P_d – внутрішня ціна (domestic price) даного товару,

P_f – ціна товару за кордоном (foreign price).

2. Валютні ринки й основні валютні операції

Валютний ринок – це сукупність конверсійних і депозитно-кредитних операцій в іноземних валютах, що здійснюються між контрагентами (учасниками валютного ринку) по ринковому курсу або відсотковій ставці.

Основними учасниками валютного ринку є:

- Комерційні банки. Вони проводять основний обсяг валютних операцій. В банках тримають рахунки інші учасники ринку і здійснюють за ними необхідні конверсійні й депозитно-кредитні операції. Банки немов би акумулюють (через операції з клієнтами) сукупні потреби ринку у валютних конверсіях, а також у залученні/розміщенні коштів і виходять з ними на інші банки. Окрім задоволення заявок клієнтів банки можуть проводити операції і самостійно, за рахунок власних засобів. Тому валютний ринок є, насамперед, ринком міжбанківських угод.

- Фірми, що здійснюють зовнішньоторговельні операції. Компанії, що беруть участь у міжнародній торгівлі, утримують постійний попит на іноземну валюту (імпортери) і пропозиції іноземної валюти (експортери), а також розміщують вільні валютні залишки в короткострокові депозити. При цьому дані організації прямого доступу на валютний ринок, як правило, не мають і проводять конверсійні й депозитні операції через комерційні банки.

- Компанії, що здійснюють вкладення активів за кордоном. Дані компанії, що представлені різного роду міжнародними інвестиційними фондами, здійснюють політику управління, розміщуючи кошти в цінних паперах урядів і корпорацій різних країн. До даного виду фірм відносяться також крупні міжнародні корпорації, що здійснюють іноземні виробничі інвестиції: створення філіалів, спільних підприємств.

- Центральні Банки. В їх функцію входить управління валютними резервами, проведення валютних інтервенцій, що виявляють вплив на рівень обмінного курсу, а також регулювання рівня процентних ставок по вкладенням у національній валюті.

- Фізичні особи. Фізичні особи проводять широкий спектр неторгових операцій в частині зарубіжного туризму, переказів заробітної плати, пенсії, гонорару, покупки й продажу валюти готівкою.

- Валютні біржі. У ряді країн із перехідною економікою функціонують валютні біржі, в функції яких входить здійснення обміну валют для юридичних осіб і формування ринкового обмінного курсу. Держава звичайно, активно регулює рівень обмінного курсу.

- Валютні брокерські фірми. В їх функцію входить зведення продавця і покупця іноземної валюти й здійснення між ними конверсійної або позичково-

депозитної операції. За своє посередництво брокерські фірми стягують комісію у вигляді відсотка від суми угоди.

Валютні операції (foreign exchange operations) – операції, пов'язані з переміщенням або переходом права власності на валютні цінності.

За умовами проведення валютні операції поділяють на:

«тод» – операція за договором, умови якого передбачають виконання цієї операції в день укладення договору;

«том» – операція за договором, умови якого передбачають виконання цієї операції в перший робочий день після дня укладення договору;

«спот» – операція за договором, умови якого передбачають виконання цієї операції на другий робочий день після дня укладення договору;

«своп» – операція за договором, умови якого передбачають купівлю (продаж, обмін) іноземної валюти зі зворотним її продажем (купівлею, обміном) на певну дату в майбутньому з фіксацією умов цих операцій (курсів, обсягів, дат валютування тощо) під час укладення договору;

«форвард» – операція за форвардним договором, умови якого передбачають виконання цієї операції (з поставкою валюти за форвардним договором) пізніше ніж на другий робочий день після дня укладення договору.

3. Суб'єкти валютного регулювання та його основні інструменти

Валютне регулювання – це сукупність нормативних документів, установлених органами валютного регулювання у законодавчому чи адміністративному порядку, які спрямовані на регулювання потоків капіталу в країну та за її межі, а також валютних операцій, що здійснюються в межах держави, з метою підтримання стабільності курсу національної грошової одиниці, достатнього рівня валютних резервів і збалансованості міжнародних платежів.

Суб'єктами валютного регулювання і контролю виступають усі без винятку учасники валютних операцій: центральний банк; уряд країни; уповноважені банки; юридичні особи – резиденти і нерезиденти; фізичні особи – резиденти і нерезиденти.

Інструменти валютного регулювання, виходячи зі специфіки використовуваних методів і важелів, а також об'єктів їх спрямування, можна умовно розділити на дві групи:

- інструменти прямого впливу – економічні та адміністративні;
- інструменти опосередкованого впливу.

Під ***інструментами прямого впливу*** ми розуміємо сукупність методів і важелів, що були розроблені спеціально для регулювання валютних відносин в країні. Дану групу можна умовно розділити на дві підгрупи: економічні та

адміністративні.

Економічні інструменти валютного регулювання передбачають використання різних засобів стимулювання економічної зацікавленості суб'єктів ринку у здійсненні тих чи інших валютних операцій з метою впливу на динаміку обмінного курсу та інші макроекономічні параметри розвитку національного господарства.

До числа основних економічних інструментів реалізації валютної політики центрального банку належать:

- 1) девізна політика;
- 2) диверсифікація валютних резервів;
- 3) регулювання режиму валютного курсу;
- 4) політика девальвації і ревальвації валют.

Одним з основних інструментів валютного регулювання в Україні на сьогоднішній день є *девізна політика*: здійснюється вплив на валютний курс шляхом купівлі-продажу центральним банком іноземної валюти. Основною формою реалізації девізної політики є валютні інтервенції, під якими слід розуміти втручання центрального банку в здійснення операцій на валютному ринку держави з метою впливу на обмінний курс національної валюти шляхом продажу чи купівлі іноземної валюти.

Для укріплення обмінного курсу національної валюти центральний банк продає іноземну валюту, а для його послаблення – скуповує її на ринку. Забезпечення підтримання стабільності кон'юнктури на внутрішньому валютному ринку країни і обмінного курсу національної валюти відбувається наступним чином: за умови надлишкової пропозиції іноземної валюти центральний банк скуповує її, щоб не допустити необґрунтованого зміцнення національної грошової одиниці, і навпаки, коли надходжень валютних коштів на внутрішній ринок недостатньо – центральний банк продає іноземну валюту з тим, щоб не допустити зниження обмінного курсу національної валюти.

Валютні інтервенції передбачають використання центральним банком двох основних джерел: офіційних золотовалютних резервів країни та короткострокових взаємних кредитів за міжбанківськими угодами “своп”.

Важливим інструментом прямого впливу є *диверсифікація валютних резервів*, яка передбачає регулювання структури офіційних валютних резервів держави шляхом включення до їхнього складу іноземних валют різних країн. Під валютними резервами розуміють офіційні запаси іноземної валюти, що перебувають у центральному банку, в банківських установах інших країн та міжнародних валютно-кредитних організаціях.

Як правило, даний інструмент використовується для продажу нестабільних валют і купівлі більш стійких валют, а також валют, необхідних

для проведення міжнародних розрахунків та інтервенцій.

Це дозволяє управляти валютним ризиком країни і є особливо актуальним в періоди економічної нестабільності. В нормальних економічних умовах диверсифікація валютних резервів виступає як допоміжний інструмент, що забезпечує ефективність інших інструментів – таких, наприклад, як регулювання режиму валютного курсу.

Регулювання режиму валютного курсу – діяльність центрального банку, спрямована на встановлення порядку визначення і зміни обмінного курсу національної валюти відносно іноземних валют.

Виділяють три базові режими обмінних курсів:

- 1) режим фіксованого курсу;
- 2) плаваючий курсовий режим;
- 3) змішаний режим валютного курсу.

Фіксований режим валютного курсу передбачає офіційне встановлення курсу з подальшим його підтриманням на певному незмінному рівні.

Плаваючий валютний курс – це курс, що формується під впливом попиту і пропозиції на валютному ринку. Під плаваючими обмінними (валютними) курсами (*floating exchange rates*) розуміють такі курси, рівні яких визначаються на ринку під впливом попиту та пропозиції, що, в свою чергу, залежить від стану платіжного балансу країни, співвідношення відсоткових ставок і темпів інфляції, очікувань учасників ринку, офіційних валютних інтервенцій тощо.

Змішаний режим передбачає поєднання двох зазначених підходів. Змішані режими валютних курсів запроваджуються з метою стимулювання або стримування певних видів чи напрямів зовнішньоекономічної діяльності чи фінансово-кредитної політики держави.

І, нарешті, розглянемо *політику девальвації та ревальвації валют*. Сутність даного інструмента полягає у діяльності центрального банку країни, офіційно спрямованій на зміну обмінного курсу національної валюти в бік його зниження (девальвація) чи підвищення (ревальвація).

Девальвація валюти – це цілеспрямовані дії відповідних інституційних структур, які мають на меті послабити курс національної валюти по відношенню до іноземних валют.

Ревальвація валюти – це зміцнення офіційного курсу національної валюти по відношенню до інших валют.

Адміністративні інструменти валютної політики передбачають сукупність заходів з нормативно-правового регулювання різноманітних аспектів функціонування валютного ринку країни та діяльності його учасників. Основним напрямом адміністративного регулювання валютних операцій є політика валютних обмежень.

Валютні обмеження – це сукупність регулятивних заходів, які передбачають встановлення законодавчих або нормативних правил щодо заборони, лімітування і регламентації операцій резидентів і нерезидентів з валютою і валютними цінностями.

Крім базової функції – встановлення правил поведінки на валютному ринку – валютні обмеження виконують ряд важливих завдань, до яких можна віднести вирівнювання платіжного балансу, управління золотовалютними резервами, вплив на динаміку обмінного курсу національної валюти.

До адміністративних методів можна віднести також механізм *регулювання платіжного балансу* – застосування експортних субсидій, митних тарифів, страхування від втрат, викликаних коливаннями валютних співвідношень, а також *валютну блокаду* – сукупність примусових валютних заходів, які використовуються одними державами по відношенню до інших з метою добитися виконання тих чи інших вимог. До валютної блокади належать такі заходи: блокування рахунків, кредитна блокада та валютні обмеження.

Відмітимо, що протягом періоду незалежності в Україні як базові інструменти валютного регулювання використовувались саме адміністративні. В той же час тенденції, що склались останніми роками, свідчать, що акцент починає зміщуватись на користь економічних інструментів.

Під *інструментами опосередкованого впливу* ми розуміємо сукупність важелів і методів, що використовуються в ході здійснення монетарної політики держави для регулювання пропозиції грошей в країні, впливаючи при цьому на динаміку обмінного курсу. До таких інструментів можемо віднести дисконтну політику, політику обов'язкових резервів та політику відкритого ринку.

Дисконтна політика – це система заходів центрального банку щодо встановлення і періодичної зміни ставки рефінансування з метою впливу на динаміку валютного курсу, стан платіжного балансу і рух капіталів, а також динаміку кредитних вкладень, грошової маси і цін.

Іншим інструментом непрямого впливу є політика *обов'язкових резервів*, яка полягає у зміні центральним банком норми, в межах якої комерційні банки зобов'язані частину залучених коштів зберігати на рахунках у центральному банку. Політика обов'язкових резервних вимог використовується центральними банками як засіб антициклічної або антиінфляційної політики. Резервні вимоги, насамперед, пов'язані з показниками грошової маси, а їхня взаємодія з іншими макроекономічними показниками відбувається через трансмісійний механізм впливу змін грошової пропозиції на реальний сектор економіки: ринок інвестицій, рівень цін тощо. Враховуючи властивості резервних вимог, центральний банк з метою стимулювання, наприклад, інвестиційної активності проводить політику, спрямовану на зниження норм резервних вимог, а

тимчасове збільшення норми обов'язкового резервування за певних умов спричинює зниження інфляційного тиску, сприяє стабільності курсу національної валюти.

Політика відкритого ринку передбачає регулювання грошової маси в країні шляхом проведення центральним банком операцій з державними цінними паперами з метою впливу на ресурсну базу банків. Викуп цінних паперів центральним банком збільшує ресурсну базу банків, що призводить до збільшення грошової маси і девальвації національної валюти. Продаж цінних паперів, навпаки, вилучає гроші з обігу і звужує грошову масу, підвищуючи відносну цінність національної грошової одиниці.

4. Суб'єкти валютного регулювання в Україні

Національний банк України у сфері валютного регулювання:

- здійснює валютну політику виходячи з принципів загальної економічної політики України;
- складає разом з Кабінетом Міністрів України платіжний баланс України;
- контролює дотримання затвердженого Верховною Радою України ліміту зовнішнього державного боргу України;
- визначає у разі необхідності ліміти заборгованості в іноземній валюті повноважених банків нерезидентам;
- видає у межах, передбачених Декретом Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», обов'язкові для виконання нормативні акти щодо здійснення операцій на валютному ринку України;
- нагромаджує, зберігає і використовує резерви валютних цінностей для здійснення державної валютної політики;
- видає ліцензії на здійснення валютних операцій та приймає рішення про їх скасування;
- устанавлює способи визначення і використання валютних (обмінних) курсів іноземних валют, виражених у валюті України, курсів валютних цінностей, виражених у іноземній валюті або розрахункових (клірингових) одиницях;
- устанавлює за погодженням центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики, єдині форми обліку, звітності та документації про валютні операції, порядок контролю за їх достовірністю та своєчасним поданням;
- забезпечує публікацію банківських звітів про власні операції та операції уповноважених банків.

Кабінет Міністрів України у сфері валютного регулювання:

- визначає і подає на затвердження до Верховної Ради України ліміт зовнішнього державного боргу України;
- бере участь у складанні платіжного балансу України;
- забезпечує виконання бюджетної та податкової політики в частині, що стосується руху валютних цінностей;
- забезпечує формування і виступає розпорядником Державного валютного фонду України;
- визначає порядок використання надходжень у міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, які використовуються у торговельному обороті з іноземними державами, а також у неконвертованих іноземних валютах, які використовуються у неторговельному обороті з іноземними державами на підставі положень міжнародних договорів України.

5. Порядок придбання і використання валюти

Залежно від виду зовнішньоекономічної операції (імпорт чи експорт) виникає потреба у купівлі або зобов'язання продажу іноземної валюти. Торгівля іноземною валютою на території України резидентами і нерезидентами - юридичними особами здійснюється через уповноважені банки та інші фінансові установи, що одержали ліцензію на торгівлю іноземною валютою Національного банку України, виключно на міжбанківському валютному ринку України. Резиденти і нерезиденти - фізичні особи мають право продавати та купувати іноземну валюту уповноваженим банкам та іншим фінансовим установам, які одержали ліцензію Національного банку України.

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

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

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

Придбання іноземної валюти здійснюється через уповноважені банки. Особи, які здійснюють операції з купівлі-продажу валюти, є платниками збору на обов'язкове державне пенсійне страхування. Таким чином, особи, які купують валюту за гривні, зобов'язані здійснити відрахування в розмірі 1 відсотка від суми операції купівлі-продажу валюти.

Резиденти, які купують іноземну валюту через уповноважені банки для забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентами, зобов'язані здійснювати перерахування таких сум протягом 5 робочих днів з моменту зарахування таких сум на валютні рахунки резидентів. Порушення резидентами термінів призводить до стягнення пені за кожен день прострочення у розмірі 0,3 відсотка від суми не отриманої виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованій у грошову одиницю України за валютним курсом НБУ на день виникнення заборгованості.

Імпортні операції резидентів, які здійснюються на умовах відстрочення поставки, в разі, коли таке відстрочення перевищує 90 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачальника продукції (робіт, послуг), що імпортується, потребують індивідуальної ліцензії Національного банку України.

При здійсненні експортних операцій на валютний рахунок резидента надходить *виручка в іноземній валюті*. Відповідно до Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності – з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності. При експорті фармацевтичної продукції вітчизняного виробництва – не пізніше 180 календарних днів з дати митного оформлення (виписування вивізної вантажної митної декларації). Перевищення зазначеного терміну потребує індивідуальної ліцензії Національного банку України.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності після сплати передбачених законом податків та зборів (обов'язкових платежів) самостійно розпоряджаються валютною виручкою від проведених ними операцій.

ТЕМА 8. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ І БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Сутність міжнародних розрахунків та способи платежу
2. Форми міжнародних розрахунків
3. Платіжні системи: SWIFT, CHIPS, TARGET

1. Сутність міжнародних розрахунків та способи платежу

Міжнародні розрахунки – це платежі по грошовим вимогам і зобов'язанням, що виникають у зв'язку з економічними, політичними і культурними відносинами між юридичними особами і громадянами різних країн. В економічній сфері вони включають розрахунки по зовнішній торгівлі, кредитам, руху капіталів між країнами. Таким чином, міжнародні розрахунки охоплюють зовнішню торгівлю товарами й послугами, а також некомерційні операції, кредити і рух капіталу між державами. Більша частина всіх міжнародних розрахунків здійснюється в процесі опосередкування міжнародних торгових угод.

Міжнародні розрахунки, з одного боку – це умови і порядок здійснення платежів, з іншого боку – щоденна практична діяльність банків по їхньому здійсненню. Сьогодні в зовнішньоторговельних операціях діє ціла система способів і форм платежів, що створює цілісний, гнучкий і динамічний механізм розрахунків. Основними суб'єктами міжнародних розрахунків являються експортери, імпортери й банки, що їх обслуговують. Вони вступають в певні відносини між собою з приводу руху товаросупроводжуваних документів і поточного оформлення платежів. При цьому головна роль в міжнародних розрахунках належить банкам. В сучасних умовах банки виступають не тільки в ролі посередників між експортерами й імпортерами. Вони виконують функції кредиторів, що фінансують зовнішньоторгові угоди, функції контролю, виступають також в ролі гарантів (в залежності від умов платежу). Банки можуть висувати свої вимоги до умов розрахунку і форм платежу, які експортери й імпортери зобов'язані приймати до уваги.

Способи платежу визначаються залежно від механізму оплати товару відносно моменту його фактичної поставки. Існують наступні способи платежу:

- Платіж готівкою – здійснюється через банк під час передання продавцем товаророзпорядчих документів або самого товару покупцю, тобто товар повністю оплачується від моменту його готовності до експорту до моменту його переходу в розпорядження покупцю. Платіж готівкою у міжнародному платіжному обороті не означає, що розрахунки ведуться наявними грошовими знаками (банкнотами). Вони практично тут не

застосовуються. У цьому разі поняття "готівковий платіж" використовується як протиставлення авансовому і кредитному способам платежу. Платіж готівкою кращий для фірми - експортера, оскільки забезпечує швидке одержання коштів за проданим товаром. Для фірми - імпортера платежі готівкою менш вигідні.

- Авансові перерахунки як спосіб платежу передбачають виплату покупцем погоджених у контракті сум до передання товаророзпорядчих документів і самого товару в розпорядження покупця. Авансовий платіж відіграє подвійну роль. З одного боку, авансом імпортер кредитує експортера, а з іншого - забезпечує виконання зобов'язань, узятих імпортером за контрактом. Якщо після виконання замовлення покупець відмовляється від приймання цього товару, експортер може використати аванс для відшкодування своїх збитків. Аванс може надаватися в грошовій і товарній формах. Аванс у товарній формі передбачає надання замовником-імпортером сировини і комплектуючих, необхідних для виконання замовлення (при цьому використовуються митні режими переробка на митній території або поза нею). Аванс у грошовій формі визначається у відсотках до контрактної вартості замовлення і передбачає сплату покупцем узгодженої за контрактом суми в рахунок належних за договором платежів до відвантаження товару (надання послуги), а іноді навіть до початку виконання контракту. Розмір авансу залежить від цілей, характеру, новизни і вартості товару. Як правило, аванс складає 15-20% вартості замовлення і виплачується після підписання контракту.

- Платіж у кредит передбачає, що покупець оплачує суму, обумовлену в контракті через якийсь час після поставки товару. Таким чином, продавець надає покупцеві комерційний (товарний) кредит. По тривалості комерційні кредити поділяються на короткострокові (до 1 року), середньострокові (1-5 років) і довгострокові (5-10 років і більше). У контракті обмовляється вартість кредиту, термін його погашення, пільговий період і ін. умови. Важливим питанням є питання про гарантію платежу. Гарантії бувають платіжні і договірні. Платіжні гарантії захищають інтереси продавця, договірні – покупця. Широке поширення комерційного кредиту в зовнішній торгівлі обумовлюється використанням кредитних засобів платежу - чеків і векселів.

2. Форми міжнародних розрахунків

Форми платежу (розрахунків) – це врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом. Форма розрахунків є способами оформлення, передачі і оплати товаросупровідних і платіжних документів, що склалися в міжнародній комерційній і банківській практиці. Форми міжнародних розрахунків умовно

поділяються на документарні (акредитиви та інкасо) та недокументарні (платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки). Вибір конкретної форми розрахунків, за допомогою якої здійснюватимуться платежі за зовнішньоторговельним контрактом, визначається угодою сторін - партнерів по зовнішньоторговельній операції.

До недокументарних форм розрахунків відносяться: платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки. Розглянемо більш детально механізм використання кожного.

Платіж на відкритий рахунок є найменш вигідною формою розрахунків для експортера, тому що вона не дає йому ніяких гарантій своєчасного одержання платежу. Експортер поставляє покупцю товар разом з товаророзпорядчими документами і записує у своїх бухгалтерських документах у дебет відкритого покупцю рахунка суму покупки. Імпортер записує суму відвантаження в кредит рахунка постачальника. Протягом терміну, зазначеного в контракті, імпортер повинний оплатити вартість товару банківським переказом, чеком чи векселем. Після оплати сторони роблять у своїх документах зворотні записи.

Авансовий платіж – це грошова сума або майнова цінність, яка передається покупцем-імпортером продавцю-експортеру до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом.

Банківський переказ – це розрахункова банківська операція, що складається в перекладі платіжного доручення одного банку іншому. Платіжні доручення являють собою наказ клієнта, адресований своєму банку-кореспонденту, про виплату визначеної суми грошей переодержувачу (бенефіціару). Платіжні доручення приймаються банками тільки при наявності грошей на рахунках платників. При розрахунку дорученнями скорочується час і документообіг операції.

Розрахунковий чек – це документ, який містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунка (чекодавця) банку перевести вказану в чеку грошову суму одержувачу (чекодержателеві).

Вексель – це цінний папір, строго установленної форми, що дає безперечне право її власнику (векселедержателю) вимагати з боржника сплати позначеної грошової суми. При розрахунках по зовнішньоекономічних операціях використовуються прості і переказні векселі (тратти). Другі частіше використовуються. Переказний вексель (тратта) – це безумовна пропозиція трасанта (кредитора), адресоване трасатові (боржнику), оплатити третій особі (ремітентові) у встановлений термін зазначену суму. При цьому трасант є і кредитором стосовно трасата (боржнику), і боржником стосовно ремітента. Простий вексель використовується значно рідше і виставляється боржником

(векселедавцем), що бере зобов'язання сплатити кредитору визначену грошову суму у визначений термін і в зазначеному місці. У міжнародному платіжному обігу вексель виступає як оборотний фінансовий документ. Це означає, що з передачею векселя іншій особі до нього переходять усі права, вимоги і ризик по цьому документі. Передача векселя здійснюється шляхом простого вручення або за допомогою передатного підпису, який ставиться на зворотній стороні векселя і називається індосаментом. Індосаменти бувають таких видів: бланковий, іменний (повний), передоручний.

Документарні форми розрахунків.

Акредитив (лат. *accreditivus* – довірчий) – це документ, який містить грошове зобов'язання, відповідно до якого банк, що відкрив акредитив за дорученням клієнта (платника) і згідно з його вказівками (банк-емітент), зобов'язується провести платіж у разі подання одержувачем коштів або зазначеною ним особою (одержувач коштів, бенефіціар) документів і виконання інших умов, передбачених акредитивом. Акредитиви відкривають (виставляють) за домовленістю сторін, що беруть участь у торговій угоді, або в банку країни експортера або в банку країни імпортера.

Існують різні види акредитивів. Відзивний акредитив може бути відкликаний чи анульований банком-емітентом, що виставив акредитив у будь-який момент і без попереднього повідомлення бенефіціара, тобто на користь кого відкритий акредитив.

Безвідзивний акредитив не може бути відкликаний раніше зазначеного терміну його дії. Якщо в заяві про відкриття акредитива чітко не зазначено, чи є він відзивним чи безвідзивним, то він вважається безвідзивним.

Непідтверджений акредитив, по якому авізуючий банк, що бере участь у цій операції, не бере на себе зобов'язання по його виконанню, але він повинен з розумною старанністю перевірити по зовнішніх ознаках дійсність акредитива.

Підтверджений акредитив, по якому відповідальність на прохання банка-емітента бере на себе інший банк, що бере участь в операції.

Перекладний акредитив (ділений, дробовий, що переуступається) – це акредитив, відповідно до якого бенефіціар (перший), тобто особа на користь якої виставлений акредитив, доручає банку робити оплату одному чи декільком бенефіціарам (другим) з цього акредитива цілком чи частково. Акредитив може бути переказний тільки в тому випадку, якщо є однозначна вказівка банка-емітента, що він «переказний». Витрати по переказу ладу оплачує перший бенефіціар, якщо немає застережень.

Револьверний (поновлюваний) акредитив поповнюється в міру його використання; в акредитивному дорученні вказується мінімальна сума (квота), нижче якої залишок на акредитиві не повинний скорочуватися і підлягає

поповненню.

Розглянемо послідовність акредитивної операції:

- імпортер у домовлені з експортером терміни дає доручення своєму банку про відкриття (виставляння) акредитива;
- банк імпортера просить банк експортера про відкриття акредитива на користь відповідного експортера і відразу чи в обумовлений термін переводить покриття (суму акредитива);
- експортер, одержавши повідомлення (авізо) від свого банку і перевіривши умови акредитива, направляє товар на адресу імпортера й оформляє необхідні для одержання платежу з акредитива документи;
- експортер передає у свій банк товаророзпорядчі й інші документи, зазначені в акредитиві й одержує належну йому суму платежу;
- товаророзпорядчі й інші документи банк експортера переказує банку імпортера;
- банк імпортера передає імпортеру отримані документи, що дають йому право одержати закуплений товар.

Інкасо (італ. – виручка, виторг) є банківською розрахунковою операцією, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на підставі розрахункових документів належні клієнтові кошти від платника (імпортера) за відвантажені на адресу імпортера товари і зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера у себе в банку.

Розглянемо схему інкасової операції:

- експортер, відвантаживши товар відповідно до умов контракту, оформляє необхідні товарні й інші документи і передає їх у комерційний банк, обумовлений у контракті;
- банк експортера пересилає комплект документів своєму банку-кореспонденту в країні імпортера;
- банк імпортера сповіщає покупця і передає йому ці документи проти одержання відповідної суми платежу (при розрахунку готівкою) чи проти акцепту термінової тратти (при наданні імпортеру комерційного кредиту) у залежності від умов контракту;
- банк імпортера інформує банк експортера про зарахування на його кореспондентський рахунок отриманої від імпортера суми платежу (чи відразу ж переводить йому отриманий виторг);
- банк експортера робить виплату підприємству-експортеру за зроблену експортну операцію.

Інкасова форма розрахунків порівняно проста, але містить ряд недоліків (з погляду експортера). Виникає великий розрив у часі між відвантаженням товару на експорт і одержанням платежу, що приводить до уповільнення

оборотності засобів експортера. Імпортер може відмовитися від оплати проти товарних документів (наприклад, імпортер розорився чи різко упала світова ціна замовленого товару і йому не вигідно викуповувати цей товар по зафіксованій у контракті більш високій ціні). З метою прискорення одержання засобів від імпортера застосовується телеграфне інкасо. За домовленістю між експортером і імпортером зарахування засобів виробляється експортером одержання їм товарних документів на підставі телеграфного повідомлення банку. Для запобігання невикupu товарних документів імпортером чи неточного виконання їм розрахунків застосовується інкасо товарних документів з банківською гарантією. Банк, що видав гарантію в забезпечення наявних платежів, зобов'язується здійснити платіж експортеру, якщо він не буде зроблений покупцем. Гарантії можуть бути разові (для окремих угод) і револьверні (на регулярні постачання між конкретними контрагентами і продовжувані автоматично та поповнювані по розміру гарантії).

3. Платіжні системи: SWIFT, CHIPS, TARGET

Всесвітню міжбанківську фінансову телекомунікаційну систему *СВІФТ* (SWIFT – Society for worldwide interbank financial telecommunication) було започатковано з метою уніфікації та спрощення міжнародних розрахунків, прискорення розрахункових операцій в умовах передачі великих обсягів інформації. Кількість учасників сучасної системи СВІФТ становить 5800 фінансових інститутів із 198 країн. Це банки, брокерські контори, дилерські фірми, страхові компанії. СВІФТ забезпечує доправлення повідомлення у будь-яку точку земної кулі протягом 5-20 хвилин з високим ступенем конфіденційності та надійності, що досягається завдяки використанню штучних супутників Землі для дистанційного зв'язку з банківською мережею у різних країнах. Нині у мережі СВІФТ щоденно передається 5,3 млн фінансових повідомлень. Система СВІФТ надає користувачам майже необмежені можливості щодо обміну інформацією про їх угоди, підтвердження валютних угод (foreign-exchange confirmation), перекази грошей клієнтам (customer transfers), міжбанківські перекази (bank transfers), рейтинг цінних паперів та ін.

Система міжбанківських клірингових розрахунків і платежів *ЧІПС* (CHIPS – Clearing House Interbank Payments System) – це приватна міжнародна електронна мережа для здійснення трансфертів у режимі "он-лайн", яка належить Нью-йоркській асоціації клірингових палат. Учасниками ЧІПС є комерційні банки, інвестиційні компанії, корпорації. За допомогою ЧІПС здійснюються міжнародні міжбанківські операції: доларові платежі за угодами в іноземній валюті; платежі з розміщення цінних паперів у євродоларах; виплата доходів по цінних паперів у євродоларах та ін.

У ЄС для обслуговування операцій між Європейським центральним банком і національними центральними банками створено Транс'європейську автоматизовану систему валових розрахунків у режимі реального часу *TARGET* (Trans-European Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer System), яка почала діяти 4 січня 1999 р. Вона була організована з метою полегшення запровадження єдиної валютної політики, скорочення часу проходження транскордонних платежів, створення надійного та безпечного механізму для здійснення транскордонних платежів, підвищення ефективності платежів між країнами ЄС. Її основою є система SWIFT. Система TARGET — це децентралізована система, тобто транскордонні платежі проходять через національні центральні банки, оминаючи Європейський центральний банк (ЄЦБ). Вона складається з національних систем валових розрахунків у режимі реального часу (ВРРЧ), системи взаємозв'язку між ними та Європейським центральним банком (ЄЦБ). Система TARGET виконує такі завдання: обслуговує потреби грошово-кредитної політики Євросистеми; збільшує ефективність внутрішньоєвропейських трансграничних платежів; забезпечує надійний і безпечний механізм для врегулювання трансграничних платежів.

ТЕМА 9. ФОРМИ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

1. Мотиви та етапи виходу підприємств на зовнішні ринки
2. Пошук та вибір партнера
3. Способи встановлення контактів з потенційним партнером
4. Прямий і непрямий експорт
5. Спільне підприємництво та пряме іноземне інвестування як форми виходу підприємства на зовнішні ринки

1. Мотиви та етапи виходу підприємств на зовнішні ринки

Зовнішньоторговельна операція (операція) – комплекс дій учасників торгового процесу, що представляють різні країни, з метою здійснення торгового обміну. Отже, учасників зовнішньоторговельного процесу повинно бути, як мінімум, двоє: продавець (експортер) і покупець (імпортер). У комплекс дій фірм при здійсненні торгових операцій входить вивчення кон'юнктури ринку товару, його реклама, діяльність збутової мережі, взаємодія зі збутовими посередниками, розробка комерційних пропозицій і запитів, ведення переговорів, підписання і виконання контрактів.

Мотиви виходу підприємств на зовнішні ринки:

- максимізація прибутку за рахунок використання ефекту масштабу;

- обмеженість та відносно низькі можливості розширення внутрішнього ринку;

- рівень розвитку внутрішнього ринку, за якого вигідно розміщувати капітали за кордоном: насичення ринку товарами; посилення тиску конкурентів; зростання залежності від посередницької торгівлі; зростання зборів, що пов'язані із захистом довкілля; труднощі у дотриманні соціального законодавства;

- подолання залежності від внутрішнього ринку, сезонних коливань попиту та розсіювання ризиків шляхом завоювання закордонних ринків;

- скорочення витрат виробництва за рахунок кращого використання виробничих потужностей, зменшення податкових платежів, у тому числі шляхом виробництва продукції за кордоном;

- продовження життєвого циклу товару;

- використання державних програм сприяння, які діють у своїй країні чи за кордоном;

- підвищення ефективності збутової діяльності шляхом посилення ринкових позицій на основі створення відділень, філій, дочірніх підприємств, розширення мережі сервісних пунктів тощо;

- компенсація коливань валютного курсу шляхом організації паралельного виробництва і збуту у відповідних країнах;

- подолання тарифних та нетарифних бар'єрів шляхом організації закордонного виробництва;

- підвищення престижу підприємства на національному ринку як суб'єкта міжнародних економічних відносин.

Водночас не слід залишати поза увагою й інші *фактори, які стримують підприємства від виходу на зовнішній ринок:*

- рівень прибутку від ЗЕД може виявитись насправді значно нижчим, ніж планувалось, через нестабільність економічної або політичної ситуації за кордоном;

- модифікація товару для відповідності його вимогам закордонного ринку може виявитись надто витратною;

- проникнення і закріплення на закордонному ринку буде вимагати значних коштів;

- застосування урядом країни-імпортера нетарифних бар'єрів на шляху експортованого товару поставить під загрозу бізнес на цьому ринку.

Вихід підприємства на зовнішні ринки зазвичай є тривалим еволюційним процесом. Досвід показує, що систематичне, поступове набуття досвіду в зовнішньоекономічній діяльності — найкращий, а в багатьох випадках і єдиний

шлях до стабільного успіху. Для отримання доступу на закордонні ринки підприємство повинне пройти *декілька етапів*, кожен з яких має свої особливості.

- Етап пробного експорту характеризується односторонніми спробами підприємства продати закордонному покупцю стандартну вітчизняну продукцію. Успішні продажі на окремому зарубіжному ринку підприємство намагається повторити і на інших ринках. Як наслідок — багатообіцяючі окремі продажі без повторних замовлень, невеликі доходи при досить значних витратах.

- Етап екстенсивного експорту. На цьому етапі відбувається охоплення незначної кількості ринків без їх сегментації. Експортний асортимент представлений традиційним для даного підприємства набором товарів.

- Етап інтенсивного експорту — відбувається обмеження асортименту найбільш вигідною продукцією по кожному ринку з використанням всіх методів активного маркетингу. Закордонна торговельна мережа експортера отримує значний розвиток, зовнішньоекономічні зв'язки стають більш глибокими й ефективними, але все ще залишаються додатком внутрішньоекономічних відносин.

- Етап експортного маркетингу — продукція все більш пристосовується до вимог зовнішнього ринку. Підприємство розвиває двосторонні відносини із зовнішніми ринками, збираючи й обробляючи відповідну інформацію. Маркетингові комунікації набувають міжнародних ознак.

- Етап міжнародного маркетингу — закордонні ринки починають грати домінуючу роль у формуванні маркетингової концепції даного підприємства.

- Етап глобального маркетингу — підприємство більш не орієнтується на внутрішній ринок, а переймається задоволенням потреб, характерних для споживачів усього світу.

Форми виходу підприємств на зовнішні ринки можна класифікувати наступним чином: експорт (прямий та непрямий експорт), спільна підприємницька діяльність (ліцензування, виробництво за контрактом, управління за контрактом, підприємства спільного володіння), пряме інвестування.

2. Пошук та вибір партнера

Вибір зарубіжного партнера залежить від сукупності чинників, які відповідають меті виходу підприємства на зовнішні ринки. При здійсненні ЗЕД вибір партнера, насамперед, визначається:

— видом майбутньої зовнішньоекономічної угоди (експортна, імпортна, ліцензійна, компенсаційна, страхування, кредитування тощо);

- предметом угоди (купівля-продаж товару чи надання послуг);
- фінансово-економічними умовами угоди (наявність авансового платежу, купівля в кредит тощо).

У міжнародній практиці з урахуванням загальноприйнятих методик оцінки потенційних партнерів виділяють характеристики, які важливо враховувати при виборі зарубіжного партнера:

- Ступінь солідності потенційного партнера. Під ступенем солідності підприємства розуміють кількісні показники діяльності, масштаб операцій, ступінь платоспроможності тощо. Для оцінки солідності підприємства можна використати й інші показники, такі як кількість зайнятих (в т.ч. в НДДКР), частка продукції, що цікавить, в загальному обсязі виробництва підприємства й галузі тощо.

- Ділова репутація підприємства, яка визначається тим, наскільки воно добросовісно виконує свої зобов'язання, який у нього досвід у конкретній сфері бізнесу, вміння вести переговори на належному рівні.

- Досвід попередніх угод. За наявності рівних умов у потенційних партнерів перевага надається тому, хто добре зарекомендував себе при виконанні попередніх угод.

- Позиції підприємства на зовнішньому ринку: чи є воно посередником, чи безпосереднім виробником (споживачем) продукції. Якщо підприємство є посередником, то слід серйозно підійти до вибору. Насамперед необхідно звернути увагу на його фінансове становище і, крім того, отримати інформацію про платоспроможність, з'ясувати характер товару, що продається, обсяг реалізації, наявність власної мережі збуту. Важливо звернути увагу і на особисті якості посередника.

Найбільш важливими факторами, якими необхідно керуватися при виборі контрагента, є репутація підприємства і його продукції, надійне фінансове становище і платоспроможність, достатній виробничий і науково-технічний потенціал.

Для докладного вивчення потенційних підприємств-партнерів потрібна відповідна інформація. На іноземних ринках є низка джерел інформації про підприємства, серед яких найбільш цікавими є наступні: довідники про підприємства; публікації підприємств (річні звіти, каталоги, ювілейні та рекламні видання, проспекти); матеріали спеціалізованих інформаційних компаній; матеріали періодичної преси; довідники банків; статистичні публікації окремих країн і спеціалізованих органів ООН з економіки та окремих галузей.

Інформація про підприємство, одержана з різних джерел, добирається й систематизується в дос'є на підприємство. Питання, за якими підбирається

матеріал для досьє, можна поділити на дві групи:

- пов'язані із загальною характеристикою підприємства, враховуючи вид діяльності, номенклатуру виробництва і торгівлі, роль підприємства на ринку цього товару;

- спеціальні питання, пов'язані безпосередньо з підписанням контрактів. До них відносять питання, що характеризують фінансове становище підприємства; завантаження замовленнями; зацікавленість в одержанні замовлень від іноземних партнерів; взаємодія з іншими підприємствами і державними органами; ділова характеристика представників підприємства.

Найбільш цінною інформацією для досьє вважаються відомості, одержані від особистого знайомства з підприємством. Ці відомості доповнюються інформацією з довідників.

3. Способи встановлення контактів з потенційним партнером

Основними способами ведення переговорів є:

- використання технічних засобів (телефон, Інтернет, факс).
- листування;
- особисті зустрічі;

Технічні засоби для ведення переговорів застосовуються рідко, зокрема, у наступних випадках: країни контрагентів розташовані далеко одна від одної; підприємства добре знають одне одного і підтримують довгострокові контакти; необхідно повторити замовлення за раніше укладеним контрактом.

Переговори шляхом *листування*. Письмову заяву продавця про бажання укласти договір купівлі-продажу прийнято називати офертою, а особу — оферентом. Зазвичай у міжнародній торговій практиці розрізняють два види оферт — тверду та вільну.

Тверда оферта робиться продавцем на певну партію товару лише одному можливому покупцеві із зазначенням терміну, протягом якого продавець пов'язаний своєю пропозицією. Це означає, що при беззастережному прийнятті усіх умов оферти (акцептуванні) покупцем експортер зобов'язаний поставити товар на запропонованих ним умовах, інакше оферент несе відповідальність за можливі збитки покупця. Строк дії оферти обумовлюється в самій оферті (наприклад, ця пропозиція дійсна протягом трьох тижнів від дня відправлення). Неотримання відповіді протягом зазначеного терміну розглядається як відмова покупця від угоди. Незгода покупця хоча б із однією умовою рівносильна його відмові. Якщо продавець при цьому зацікавлений в укладенні угоди, то він продовжує переговори. У такому разі нова пропозиція називається контрофертою. Зазвичай тверда оферта розсилається покупцям дорогого обладнання, а також на підрядні роботи.

Вільна оферта — це пропозиція без зобов'язань, які пов'язують продавця. Вона робиться на ту саму партію товарів кільком покупцям. Згода покупця з умовами оферти не означає укладення договору, оскільки оферент може сказати, що ствердна відповідь покупця прийшла надто пізно. Таким чином, згода покупця з умовами оферти додатково мусить акцептуватися продавцем. Про те, що оферта вільна, має бути зроблена відповідна помітка. Як правило, вільна оферта розсилається покупцям товарів масового попиту.

Якщо ініціатива придбання товару належить покупцеві, тоді він розсилає замовлення, що має силу твердої оферти, чи запит, аналогічний вільній оферті. Але на відміну від оферти, у якій детально викладені всі умови угоди, у пропозиціях покупця не вказується ціна, за якою він хоче купити товар, а також усіяко «камуфлюються» строки поставки. Це робиться для того, щоб у продавця не виникло переконання про надто великий інтерес покупця до підписання угоди.

Договір вважається укладеним, якщо дві сторони — експортер та імпортер дійшли згоди в торговій угоді за всіма її істотними умовами. Місцем укладання договору за законодавством більшості країн вважається місце одержання акцепту, але в країнах "загального права" діє так звана "теорія поштової скриньки", згідно з якою місцем укладання договору вважається та країна, з якої відправлено акцепт.

Переговори шляхом особистих зустрічей. На міжнародному ринку склалися певні правила, звичаї та традиції проведення комерційних переговорів. Більшість контрактів укладаються завдяки особистим зустрічам, тому практика такого ведення переговорів заслуговує особливої уваги. Комерційні переговори проводяться зазвичай торговими агентами (менеджерами з продажу), які повинні бути підготовлені в п'ятьох аспектах знань і досвіду: інформація про продукцію, послугу або процес, щодо збуту і техніки продажу, знання про ринок, щодо сфери застосування продукції, у сфері управління.

Зазвичай переговори проходять на території менш зацікавленого партнера. Маркетинговий підрозділ підприємства складає план проведення переговорів, в якому бажано передбачити таке:

- дата, місце, час, регламент переговорів;
- склад учасників;
- обговорення тих питань, щодо яких згода може бути досягнута без ускладнень (це сприяє створенню конструктивної обстановки);
- альтернативи на випадок контрпропозицій партнера (щодо цін, строків поставки, умов сплати і т. д.) — по можливості у портфелі учасників має бути три варіанти: оптимальний; менш оптимальний, але прийнятний; прийнятний,

але малоцікавий;

- визначення осіб, які зустрічають, проводжають учасників переговорів, виконують протокольні функції;
- визначення осіб, які готують довідково-інформаційний матеріал;
- культурна програма – при її складанні треба бути уважним до інтересів гостей.

Існують типові плани або схеми для різних видів ділових переговорів, які можуть бути використані при спілкуванні з представником будь-якого рівня компанії-клієнта. Змінюється лише інформація з урахуванням конкретних інтересів.

Схеми або плани продажу мають бути гнучкими, залежно від обставин стадії можуть бути скорочені або навіть пропущені. Більше того, якщо цілі переговорів досягнуті, то вони можуть закінчитися до того, як будуть пройдені всі стадії.

4. Прямий і непрямий експорт

Експорт є найпростішим способом виходу на зовнішній ринок. За інтенсивністю і обсягами розрізняють нерегулярний і регулярний експорт. Нерегулярний експорт — це пасивний рівень зовнішньо-економічних відносин, коли підприємство час від часу експортує свої надлишки і продає товари місцевим оптовикам, що представляють закордонних покупців. Про регулярний експорт можна говорити тоді, коли підприємство має за мету розширити свої зовнішньоторговельні операції на конкретному ринку.

Експорт буває двох різновидів: непрямий і прямий. За непрямого експорту підприємство користується послугами посередників, а за прямого проводить експортні операції самостійно. Підприємства, що тільки починають свою експортну діяльність, частіше використовують непрямий експорт. Вони віддають перевагу цьому варіанту з двох причин. По-перше, такий експорт потребує меншого обсягу капіталовкладень, оскільки підприємству не доводиться створювати за кордоном власний торговий апарат або налагоджувати мережу контактів. По-друге, за непрямого експорту підприємство менше ризикує. Оптовою реалізацією товару займаються посередники, які застосовують у цій діяльності свої специфічні професійні знання, уміння і послуги, і тому продавець, як правило, робить менше помилок.

Особливої уваги заслуговує експорт послуг. Торгівля послугами класифікується по-різному. За класифікацією Міжнародного валютного фонду можна виділити наступні групи послуг:

- транспортні перевезення (пасажирські, багажні, вантажні);
- поїздки: ділові (відрядження) та особисті (туризм);

- зв'язок;
- будівництво (підготовка будівельних майданчиків, основні будівельні роботи, будівельні роботи завершального циклу, будівництво «під ключ»);
- страхування нерезидентів страховими компаніями-резидентами;
- фінансові послуги між резидентами і нерезидентами;
- комп'ютерні й інформаційні послуги (консультації в області комп'ютерних програм, інформаційні послуги, обслуговування комп'ютерів);
- користування правами власності і використання оригіналів чи прототипів на підставі ліцензій з виплатою ліцензійних платежів у вигляді роялті (періодичних платежів за користування ліцензією) або паушальних платежів (одноразових виплат за результатами експертних оцінок);
- інші бізнес-послуги (посередницькі послуги, оренда, а також інші ділові, професійні і технічні послуги: правові, бухгалтерські, управлінські, рекламні, інжиніринг, послуги з нагляду, геологорозвідки тощо);
- особисті, культурні, спортивні і рекреаційні послуги;
- урядові послуги.

5. Спільне підприємництво та пряме іноземне інвестування як форми виходу підприємства на зовнішні ринки

Спільна підприємницька діяльність – це стратегія виходу підприємства на зовнішній ринок, яка ґрунтується на поєднанні його зусиль із ресурсами комерційних підприємств країни-партнера з метою створення виробничих і маркетингових потужностей. На відміну від експорту при спільній підприємницькій діяльності (СПД) формується партнерство, у результаті якого за рубежом створюються певні потужності.

Міжнародний маркетинг виділяє чотири види СПД:

- 1) ліцензування;
- 2) виробництво за контрактом;
- 3) управління за контрактом;
- 4) підприємства спільного володіння.

Ліцензування є одним із найпростіших шляхів виходу на зовнішній ринок. Ліцензіар укладає на закордонному ринку угоду з ліцензіатом, передаючи права на використання виробничого процесу, товарного знаку, патенту, торгового секрету в обмін на гонорар або ліцензійний платіж. Ліцензіар одержує вихід на ринок з мінімальним ризиком, а ліцензіату не доводиться починати з нуля, тому що він відразу набуває виробничого досвіду, добре відомий товар або ім'я.

Іншим різновидом стратегії СПД є *виробництво за контрактом*, тобто укладання контракту з місцевими виробниками на випуск товару. Причини, що

зумовлюють використання такого способу: дефіцит власних потужностей; наявність перешкод для експорту у відповідну країну; високі транспортні витрати; економія на факторах виробництва. Загальна схема виробництва за контрактом на практиці має різні модифікації. Значного поширення набуло виробництво комплектуючих. До різновидів виробництва за контрактом відносять переробку давальницької сировини — толінгові операції. Технологічна схема їх виконання полягає у постачанні вітчизняних матеріалів, напівфабрикатів і компонентів за кордон, де вони обробляються, монтуються, а потім імпортуються як готова продукція.

Управління за контрактом. За такого способу підприємство надає закордонному партнеру "ноу-хау" у сфері управління, а той забезпечує необхідний капітал. Інакше кажучи, підприємство експортує не товар, а скоріше управлінські послуги. Частіше за все це відбувається у формі консультацій для іноземних компаній.

Підприємство спільного володіння є результатом об'єднання зусиль закордонних і місцевих інвесторів з метою створення місцевого комерційного підприємства, яким вони володіють і управляють спільно. Існують різні шляхи заснування такого підприємства, наприклад закордонний інвестор може купити частку в місцевому підприємстві, або місцеве підприємство може купити собі частку у вже існуючому місцевому підприємстві закордонної компанії, або обидві сторони можуть спільними зусиллями створити нове підприємство. Основні риси цього способу:

- він є обов'язковим при виході на окремі ринки;
- потребує інвестиційних витрат;
- супроводжується політичними ризиками;
- має високу ймовірність конфліктів з партнерами;
- передбачає складну процедуру виходу з ринку.

Стратегія прямого інвестування. Велика кількість підприємств, що ведуть зовнішню торгівлю, з часом засновують за кордоном власні виробничі філії для виготовлення товарів, споживаних на іноземному ринку. Цей спосіб виходу на зовнішній ринок передбачає інвестування капіталу в створення за кордоном власних складальних або виробничих підрозділів, забезпечуючи найбільш повне залучення підприємства до ЗЕД. У міру накопичення компанією досвіду експортної роботи і за досить великого обсягу такого зовнішнього ринку виробничі підприємства за кордоном дозволяють очікувати на значні вигоди. Основні риси цього способу:

- максимальні інвестиційні витрати та поточні грошові зобов'язання;
- максимальна відповідальність за результати діяльності;
- максимальний контроль за діяльністю;

— складна процедура виходу з ринку.

Одна з переваг такої стратегії полягає в тому, що підприємство може заощадити кошти за рахунок більш дешевої робочої сили або сировини, за рахунок пільг, наданих іноземними урядами закордонним інвесторам, за рахунок скорочення транспортних витрат тощо. Створюючи робочі місця в країні-партнері, підприємство забезпечує собі тим самим сприятливіший клімат у цій країні. Застосовуючи стратегію прямого інвестування, підприємство налагоджує глибші відносини з державними органами, клієнтами, постачальниками і дистриб'юторами країни, на ринок якої воно виходить. Це дає можливість краще пристосовувати свої товари до місцевого маркетингового середовища. І, нарешті, важлива характеристика прямого інвестування полягає в тому, що здійснюючи його, підприємство зберігає повний контроль над своїми капіталовкладеннями і, отже, може розробляти такі установки у сфері виробництва і маркетингу, які будуть відповідати її довгостроковим завданням у міжнародному масштабі.

ТЕМА 10. ЦІНОУТВОРЕННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1. Зовнішньоторговельна ціна: сутність та класифікація
2. Цінова політика підприємства
3. Основні фактори ціноутворення в ЗЕД
4. Способи фіксації цін. Цінові знижки і надбавки

1. Зовнішньоторговельна ціна: сутність та класифікація

Зовнішньоторговельна ціна – це визначена зовнішньоторговельним контрактом ціна, за якою здійснюються експортні поставки товарів. В основу її визначення береться базова ціна з поправками на можливості відхилення якості запропонованих товарів від базових зразків чи зміни кон'юнктури ринку або умов поставок товарів, транспортування, страхування тощо. Таким чином, основні цінові та валютні умови контракту включають: одиницю виміру ціни, базис ціни, спосіб фіксації ціни, рівень ціни, знижки, валюту ціни, валюту платежу, курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу, валютні поправки.

Порядок визначення *оддиниці виміру ціни* залежить від характеру товару і від практики, що склалася в торгівлі цим товаром на світовому ринку. Ціна в контракті може бути встановлена одним із наступним варіантів:

- за певну кількісну одиницю товару (маси, довжини, площі, обсягу, штук, комплектів тощо);

- за одиницю маси виходячи з базисного вмісту основної речовини в товарі (для руди, концентратів тощо);
- за одиницю маси залежно від коливань натуральної маси, вмісту побічних домішок і вологи.

При поставці товарів різної якості й асортименту ціна встановлюється за одиницю товару кожного виду, сорту, марки окремо. Якщо за одним контрактом постачається велика кількість різних за якісними характеристиками товарів, ціни на них звичайно вказуються в специфікаціях, що є невід'ємною частиною контракту.

Базис ціни визначає розподіл транспортних, страхових, складських й інших витрат на доставку товару між експортером та імпортером. Базис ціни визначається використанням відповідного терміна із зазначенням назви пункту здавання товару (див. тему 2).

Спосіб фіксації ціни. Ціна може бути зафіксована в контракті в момент його укладення або визначатися протягом строку його дії або до моменту виконання контракту. Залежно від способу фіксації ціни розрізняють тверду ціну, рухома, з наступною фіксацією та змінну.

Валюта ціни – це валюта, у якій виражена ціна товару у контракті. Українська гривня не є вільно конвертованою валютою (ВКВ), і тому зовнішньоторгові операції України з іншими країнами здійснюються у ВКВ країн з розвиненою ринковою економікою (найчастіше – у USD, EUR, GBP). Але теоретично валютою ціни товару може бути будь-яка ВКВ.

Валюта платежу за товар – це валюта, в якій відбувається оплата товару за контрактом. Валюта платежу зазвичай збігається з валютою ціни і називається валютою контракту або валютою розрахунків.

Якщо валюти ціни та платежу не збігаються, то у контракті включається *курс перерахунку валют*, за яким валюта ціни перераховується у валюту платежу. При цьому необхідно враховувати, що існують різні значення валютних курсів залежно від часу та від валютного ринку тощо. Таким чином, у контракті для визначення курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу слід зазначити час перерахунку курсу, ринок котирування (який беруться за базу перерахунку – як правило, це ринок країни платника), курс продавця чи курс покупця (звичайно береться середній між ними курс), а також курс якого виду платіжних засобів використовується.

Для запобігання валютних втрат експортери та імпортери можуть поставити ціну товару та суму платежу в залежність від зміни курсу більш стабільної валюти або скористатись послугами страхових компаній та банків, які активно займаються страхуванням валютних ризиків. При підписанні контракту експортер або імпортер укладає зі своїм банком форвардну чи

опціонну угоду з метою страхування (хеджування) валютних ризиків.

Грошовим вираженням світової вартості товару є світова ціна, яка формується під впливом попиту та пропозиції певного товару на світовому ринку, коливань валютних курсів тощо. У практичному плані світові ціни – це експортні ціни основних постачальників конкретного товару та імпорتنі ціни у найважливіших центрах імпорту цього товару.

В залежності від обраного критерію світові ціни можна класифікувати наступним чином:

- за станом ринку (продавця, покупця);
- за напрямом товарного потоку (експортні, імпорتنі);
- за умовами розрахунків (комерційні, бартерні, клірингові, трансфертні);
- за повнотою врахування витрат (нетто, валові, кінцевого споживання);
- характером реалізації товару (оптові, роздрібні);
- за ступенем фіксації (тверді, рухомі, змінні, з наступною фіксацією);
- за рівнем інформаційної відкритості (відкриті, розрахункові).

Особливу увагу слід приділити класифікації світових цін за джерелом отримання інформації. За цим критерієм виділяють наступні види цін:

- довідкові ціни – відображають інтереси продавців, вони публікуються виробниками або їх посередниками та представляють собою цільовий орієнтир для визначення цін фактичних угод, а отже, завжди завищені й істотно відрізняються від реального рівня світових цін;
- ціни преїскурантів, каталогів та проспектів – це спеціально розроблені та надіслані певному колу осіб або опубліковані виробниками ціни можливої реалізації на базисні види товарів масового, або серійного виробництва;
- біржові ціни – ціни продажу товарів, пропозиції або попиту на них на товарних біржах, які переважно відображають реальні цінові параметри угод;
- ціни аукціонів – фіксують умови продажу відповідно до найвищої пропозиції ціни покупцями у певний момент та у конкретному місці; вони застосовується до певних груп товарів і є сигналом для відповідних виробників щодо потенційної оцінки покупцями їх товару;
- ціни пропозицій – встановлюються виробниками без погодження з споживачами, але пов'язуються з істотними умовами угод (наприклад, базисними умовами, термінами поставок, валютою тощо), а отже є дещо більшими від реального рівня світової ціни на товар (ніж довідкові, або ціни преїскурантні, каталогів та проспектів). і не відображають в достатній мірі інтереси покупця й відрізняються від рівня цін фактичних угод;

- ціни торгів – використовуються при спеціалізованій формі міжнародної торгівлі, яка основана на видачі замовлення на поставку товарів або спорудження якого-небудь об'єкту по раніше оголошених умовах, що передбачають конкурентну боротьбу з боку фірм-продавців з метою забезпечення найбільш вигідних умов угоди для їх організатора;

- розрахункові ціни – застосовуються у контрактах на нестандартне обладнання, яке виробляється, як правило, за індивідуальними замовленнями; вони розраховуються та обґрунтовуються постачальником для кожного конкретного замовлення з урахуванням технічних і комерційних умов конкретного контракту.

- ціни ринку – це ціни, за якими ведеться торгівля на конкретному національному чи регіональному ринку, їх урахування в маркетинговій стратегії є ключовим для прийняття рішення щодо виходу на конкретний ринок, вибору цінової політики фірми.

За ступенем наближення до дійсного рівня світової ціни розрізняють наступні види цін:

- Базисна ціна – це ціна виробу, яка береться за основу при встановленні зовнішньоторговельної ціни даної продукції. Як правило, вона встановлюється для основного сорту або найбільш відомої марки, може стосуватися яких-небудь показників якості, прийнятих за базисні. При цьому передбачаються можливі відхилення від базисної якості, а отже, розробляється шкала надбавок і знижок, відштовхуючись від якої встановлюється ціна товару вищої і нижчої якості. Базисна ціна розраховується продавцем та узгоджується з покупцем при підписанні контракту. Структура базисної ціни – це відсоткова частка у ній постійних витрат (прибуток, накладні витрати, амортизаційні відрахування тощо) та змінних витрат (сировина, матеріали, оплата праці), які і визначають змінність ціни (зміна цін на сировину, енергоносії, рівня оплати праці) даного контракту.

- 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 з законодавством.

2. Цінова політика підприємства

Цінова політика – це визначення рівня цін і можливих варіантів їх зміни залежно від цілей та завдань, що стоять перед підприємством в короткостроковому плані та в перспективі. Стратегічною метою діяльності будь-якого підприємства є виживання за рахунок отримання прибутку, максимізація останнього. До поточних цілей відноситься захист своїх позицій,

подолання конкурентів, завоювання нових ринків, вихід на ринок з новим товаром, швидке відшкодування витрат, стабілізація доходів тощо.

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

Цінова політика фірми починається з визначення власного підходу до концепції ціноутворення, що спирається на стратегічну маркетингову програму. Як правило, цінова стратегія повинна забезпечити оволодіння визначеною часткою ринку, розширення обсягу продаж, одержання планованого прибутку.

Кон'юнктурно-цінова робота передбачає виконання таких функцій:

- інформаційне забезпечення цінових розрахунків;
- вивчення динаміки цін на аналогічні товари іноземного виробництва;
- методичне забезпечення розрахунків;
- контроль за правильністю вибору і використання вихідних даних відповідно до нормативних документів;
- аналіз стану і прогнозування розвитку кон'юнктури світових товарних ринків;
- затвердження командировочних завдань співробітникам фірми, які вивчають цінові фактори за кордоном;
- вивчення діяльності конкурентів і потенційних партнерів, державних органів, міжнародних організацій.

Стратегія формування ціни включає два основних етапи.

Перший етап описує порівняння характеристик власного товару з кращими і гіршими показниками конкурентів (якість, час доставки споживачу, функціонування ринкової мережі, темпи відновлення, післяпродажне обслуговування тощо).

Другий етап включає послідовну розробку експортних цін:

- калькуляція витрат, включаючи витрати по стимулюванню попиту адаптації на ринку;
- аналіз ринкових цін і їхніх коливань під тиском факторів попиту та пропозицій;
- установлення нижньої і верхньої межі коливань ціни для визначення ступеня маневрування на ринку, що змінюється;
- оцінка обсягу продаж;
- визначення альтернативних видів цінової політики;
- аналіз цінової структури (структура витрат, розподіл прибутку тощо);

- визначення конкретних продажних цін з урахуванням умов платежу, валютних курсів, методів державного тарифного і нетарифного регулювання.

Розрахунок ціни має спиратись на облік фази життєвого циклу продукції, що визначає обсяг експортованої товарної маси і величину потенційного попиту. Зовнішньоторговельна цінова стратегія повинна поєднувати два ключових підходи: витратний та граничний (маржинальний). Витратний підхід спирається на облік фактичних витрат, маржинальний – базується на оптимальному співвідношенні граничних витрат і доходу.

Істотне значення має фактор часу. У короткостроковому періоді попит та пропозиція нееластичні або ж малоеластичні, тому маніпулювання цінами відносно слабо впливає на динаміку фізичного обсягу. Навпаки, у довгостроковому періоді ступінь реакції обсягів попиту або пропозиції на цінові коливання значна і може вийти з-під контролю.

Розмаїття форм установаження початкової експортної ціни можна згрупувати наступним чином:

- «скілінг», чи метод «зняття вершків», коли встановлюється завищена ціна на новий, унікальний чи удосконалений товар, причому високий рівень ціни підкреслює споживачу престижність чи особливу якість продукту; така форма ціноутворення застосовується в короткостроковому періоді;

- «кон'юнктурна ціна» для ринку, вже забезпеченого даним товаром, причому для збереження своєї ринкової ніші можливе сполучення підвищення (сигнал поліпшення якості) або зниження (сигнал зниження витрат) цін;

- «ціна проникнення» для виходу на новий ринок з наявністю конкуренції, що дозволяє завоювати стартову ринкову нішу; при цьому є небезпека застосування антидемпінгових санкцій державними органами країни-імпортера;

- метод стимулювання комплексного продажу, коли перші екземпляри реалізуються за заниженими цінами в рекламних цілях, а великі масиви продукції збуваються по більш високих величинах;

- так звані «вузькі» методи, коли превалює єдиний ціноутворюючий фактор (зональний, географічний, змагальний, транспортний і т.д.).

Для визначення чи обґрунтування зазначених методів ціноутворення на світових ринках використовуються специфічні підходи, що пояснюють у першу чергу особливості калькуляції витрат. Наприклад, «скілінг» спирається на ринково-диференційований підхід, коли за вихідну береться величина світової ціни попереднього періоду, до неї додаються витрати по відновленню, адаптації на ринку, страхуванню і т.д. «Кон'юнктурна ціна» базується на фактичних витратах виробництва і обігу. «Ціна проникнення» підкреслює подвійний підхід до внутрішнього і зовнішнього ціноутворення: фактичні витрати

застосовуються для обґрунтування національних цін, а нормативні – для експортних.

3. Основні фактори ціноутворення в ЗЕД

На контрактну ціну впливають різноманітні фактори, які можна класифікувати наступним чином:

- об'єктивні (споживчі властивості товару, наявність сталих міжнародних товаропотоків, загальні попит та пропозиція);
- суб'єктивні (досвід та комерційні знання контрагентів, наявність у них технічних засобів реалізації угоди та здатності організувати її підтримку під час митного очищення тощо);
- тривалі (такі, що характеризують стабільні вартісно-економічні відносини);
- кон'юнктурні (пов'язані з валютними коливаннями, поточною зміною обсягів виробництва та споживання, що змінюють співвідношення основних ринкових сил);
- економічні (пов'язані із суто ринковими закономірностями та плинними подіями: цінова політика конкурентів; заходи державного регулювання та контролю за цінами; рівень інфляції; валютні чинники тощо);
- позаекономічні (стихійні лиха, збройні конфлікти, техногенні події).

При встановленні ціни слід пам'ятати, що вона не тільки включає витрати на виробництво товару й забезпечує прибуток продавцю, а й відображає корисність товару для споживача, а отже, має враховувати конкурентну кон'юнктуру ринку. Таким чином, відповідно до економічних факторів (дію яких відчують учасники угод), особливостей виробництва товару (що є предметом трансакції), характеру самого товару, наявної інформації про використання ціни, а також доцільних методик укладання конкретних контрактів повинні використовуватись різні способи визначення ціни.

При виборі способу визначення ціни необхідно обов'язково враховувати, що експортні операції будуть найефективнішими, якщо ціна товару покриває прямі затрати, компенсує віднесені на товар непрямі витрати, приносить прибуток, є конкурентоспроможною та забезпечує місце на ринку. Однак, такий підхід не сприяє визначенню справжньої зовнішньоторгової ціни, оскільки він враховує індивідуальні, а не суспільно необхідні затрати праці, що визначають реальну вартість товару на зовнішньому ринку. В умовах, коли матеріальні витрати на виробництво товарів в Україні не завжди можуть бути співвіднесені з витратами на виробництво таких товарів за кордоном, ціни, що розраховані на основі витрат та прибутку, можуть бути демпінговими, тобто значно нижчими, ніж світові.

4. Способи фіксації цін. Цінові знижки і надбавки

Спосіб фіксації ціни визначає, коли фіксується ціна в контракті, а саме: у момент його укладання, протягом терміну його дії чи у момент його виконання. За способом фіксації виділяють такі види цін: тверді ціни, рухомі ціни, ціни з наступною фіксацією та ціни, що ковзають (змінні).

- Тверді ціни встановлюються у момент підписання контракту, вони не змінюються протягом терміну виконання контракту. Така модель ціноутворення є найбільш прийнятною при здійсненні негайних поставок. Тверда ціна, яка встановлюється у момент підписання контракту і протягом строку його дії не підлягає зміні. Тверда ціна встановлюється у вигляді конкретної цифри.

- Рухомі ціни встановлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з довгим терміном створення і орієнтовно визначаються у момент підписання контракту, але можуть коригуватися залежно від динаміки ринкових цін на відповідні товари.

- Ціни з наступною фіксацією також установлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з тривалим терміном створення та залежать не тільки від динаміки ринкових цін, а й від якості кінцевих виробів (наприклад, металів чи хімікатів з урахуванням корисних та небажаних домішок), а також реальних витрат виробника, які не завжди легко передбачити заздалегідь.

- Ціна з наступною фіксацією у контракті не вказується, а лише описується спосіб установлення ціни в майбутньому, тобто на момент виконання угоди, або у зазначені договором строки на основі узгоджених джерел. Ці ціни застосовуються при поставках товарів з тривалим строком виготовлення, товарів, вартість яких ставиться у залежність від їх якості (в основному при продажу металів або хімікатів з певною часткою домішок або корисних речовин), а також товарів, ціна яких значно залежить від кон'юнктурних коливань, при продажу продукції з тривалим строком поставки або надання кредиту.

- Ціни, що ковзають (змінні ціни), використовуються тоді, коли у контрактах ідеться не просто про товари з тривалим терміном створення, а з композитним визначенням ціни. Наприклад, спочатку в контракті зазначається початкова ціна та її структура - вміст у ній різного роду витрат та компонентів (витрати на сировину та енергоносії, амортизацію, оплату праці, накладні витрати, прибуток). При цьому саме динаміка компонентів (зміна цін на сировину, енергоносії чи оплату праці) визначає й зміну остаточної суми ціни.

Цінова політика фірми повинна бути привабливою для потенційних партнерів. Для цього, зокрема, широко використовується практика застосування цінових знижок. Існують такі види знижок: бонусна знижка

(знижка за оборот) не за окрему операцію, а за обговорений річний торговий оборот; кількісна знижка за величину чи серійність реалізованої продукції; дилерська знижка за посередницьку діяльність у реалізації експортної продукції; сезонна знижка на продукцію сезонного характеру; знижка «сконто» за дострокову оплату постачань; закрита знижка для внутрішньофірмової торгівлі чи торгівлі усередині замкнутих економічних угруповань; спеціальна знижка для традиційних торгових партнерів; знижка для реалізації старої продукції; різні індивідуальні знижки.

Крім знижок, використовують *технічні і комерційні виправлення*.

Технічні виправлення включають наступні елементи:

- виправлення на техніко-економічні відмінності, що враховують різницю параметрів кінцевої продукції чи використаних ресурсів при порівнянні даного товару і товару-аналога (розходження в ефективності ресурсів, їхній екологічності і т.д.);
- виправлення на комплектацію, коли товар по-різному забезпечений необхідними елементами чи вузлами, що доповнюють;
- експлуатаційні виправлення, коли в ціні враховується стійкість до різних форм впливу зовнішнього середовища (температура, вологість і т.д.).

Комерційні виправлення характеризують такі складові:

- приведення до єдиних умов постачання, коли, наприклад, долається різниця між цінами FOB (експортної) і CIF (імпортної), що доходять до 12-15%;
- виправлення за підсумками додаткових погоджень;
- виправлення на період постачання товару, які можливі протягом часу доставки продукції споживачу;
- виправлення на умови платежу, якщо оплата здійснюється повністю, в розстрочку, чеком чи векселем тощо.

ТЕМА 11. ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

1. Сутність та види посередницької діяльності
2. Характеристика посередників за обсягом повноважень
3. Прості агенти, агенти з правом «першої руки», монопольні (ексклюзивні) агенти
4. Регулювання посередницьких операцій в Україні

1. Сутність та види посередницької діяльності

Під торгово-посередницькими операціями розуміються операції, які

пов'язані з купівлею-продажем товарів, що виконуються за дорученням виробників або споживачів товарів незалежним від них торговим посередником.

Посередники працюють з метою одержання прибутків від різниці в цінах або комісійної винагороди. Торгово-посередницькі фірми, як правило, здійснюють лише комерційну діяльність, проте інколи можуть також додатково обробляти придбані товари. Саме тому торгове посередництво в економічному змісті – досить широке поняття і містить у собі значний перелік послуг, зокрема, пошук закордонного контрагента, підготовка і здійснення угоди, кредитування сторін і надання гарантій оплати товару покупцем, здійснення транспортно-експедиторських операцій і страхування товарів при транспортуванні, виконання митних формальностей, проведення рекламних й інших заходів щодо просування товарів на закордонні ринки, здійснення технічного обслуговування і проведення інших операцій.

Метою діяльності торговельних посередників є отримання прибутку. В міжнародній торгівлі застосовують кілька основних способів визначення розміру винагороди:

- посередник отримує різницю між ціною експортера і ціною імпортера;
- посередник отримує узгоджений відсоток від ціни експортера;
- посередник отримує суму, що складається з відсотків від ціни експортера і різниці в цінах експортера та імпортера;
- посередник отримує суму, що покриває понесені ним витрати, плюс обумовлений відсоток від суми витрат (така схема визначення розміру винагороди має назву *cost plus* – "витрати плюс").

Переваги використання торговельних посередників включають економію коштів на збуті в іншій країні, а також використання чужого досвіду, зв'язків і капіталу. Отже, залучення торгового посередника дозволяє збільшити прибуток за рахунок:

- підвищення оперативності збуту товарів і прискорення обороту капіталу;
- реалізації товару на іноземному ринку безпосередньо в моменти поліпшення кон'юнктури за більш високими цінами, тому що посередники, знаходячись поруч із кінцевими споживачами, швидше реагують на будь-які зміни попиту;
- зменшення термінів збереження і передпродажного сервісу;
- зниження витрат обігу на одиницю продукції.

Основні відмінності між різними типами торговельних посередників полягають у тому, чи має посередник право підписувати угоди з третіми особами, а також – за чий рахунок і від чийого імені він може діяти. За цим

критерієм посередників можна розділити на чотири основні групи:

- посередники, що не мають права підписувати угоди з третіми особами (агенти-представники, брокери, маклери):
 - посередники, що підписують угоди з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя (комісіонери, консигнатори):
 - посередники, що підписують угоди з третіми особами від імені і за рахунок довірителя (агенти повірені);
 - посередники, що підписують угоди з третіми особами від свого імені і за свій рахунок (дистриб'ютори, дилери).

За місцем на ринку посередників поділяють на простих агентів, агентів із правом «першої руки» і монопольних (ексклюзивних) агентів.

2. Характеристика посередників за обсягом повноважень та за місцем, що вони посідають на зовнішніх ринках

2.1. Агенти-представники, брокери, маклери.

Торговельні агенти-представники представляють інтереси експортера на ринку. Вони здійснюють маркетингові дослідження, збирають та аналізують інформацію щодо різного роду законодавчих і технічних вимог, організують рекламні та PR-кампанії, допомагають у переговорах та укладанні контрактів тощо. Ці посередники одержують комісійну винагороду у розмірі, як правило, 2-5% від обсягів продаж або заздалегідь обумовлену суму.

Брокери (німецькою – маклери) є посередниками, що встановлюють контакти між продавцем і покупцем товару чи послуги. Вони не виступають як одна зі сторін в угоді купівлі-продажу та діють на підставі доручення. За надання посередницьких послуг, брокери одержують винагороду (брокеридж) у розмірі, як правило, 2-3% від обсягів реалізації. Брокери не представляють інтереси іншої сторони і не одержують від неї винагороду, крім випадків, коли це оговорено заздалегідь.

Приклад брокерів, що працюють по товарах, – це брокери в Англії з торгівлі лісом. Майже всі операції з лісотоварів в Англії здійснюються через брокерів. Брокери, що працюють по операціях, – це біржові брокери. Роботу брокера можна схематично описати так:

- експортер з Фінляндії звертається до англійського брокера з проханням підшукати покупця в будь-якій країні на даний товар;
- брокер звертається до імпортера із Сирії з пропозицією купити даний товар в експортера;
- при згоді сторін брокер зводить контрагентів;
- контрагенти підписують контракт;

- експортер поставляє в Сирію свій товар.

За своє посередництво брокер одержує винагороду, як правило, від тієї сторони, яка звертається до нього першою. Якщо звертання разове, то немає необхідності підписувати з ним угоду. Якщо відносини носять довгостроковий характер, то вони оформлюються договором. Брокери торгують зазвичай великими партіями значної вартості, тому ставки за їхні послуги у цих випадках не дуже високі. Великі брокерські компанії співпрацюють з банками в кредитуванні покупця, іноді самі виступають кредиторами, а також можуть приймати на себе гарантію за покупця, що, відповідно, підвищує розмір винагороди.

2.3. Угоди комісії та угоди консигнації.

Комісіонери за дорученням експортера здійснюють торговельні операції за його рахунок, але від свого імені. Тобто угода купівлі-продажу укладається між імпортером та комісіонером. Оскільки посередник-комісіонер сам не купує товар у експортера, а тільки реалізує його імпортеріві – існує ризик несплати. Посередник може гарантувати експортеру оплату проданого товару, і така гарантія має назву делькредере (нім. Delkredere — поручительство, італ. del credere — на віру). Винагорода за делькредере не входить в комісійну винагороду і може бути встановлена договором комісії як окрема винагорода комісіонера.

Зворотна комісійна операція, коли імпортер доручає комісіонеру придбати певні товари на зарубіжному ринку, має назву індент (indent).

Різновидом комісійних операцій являються операції *консигнації*. Їх сутність полягає в тому, що експортер (консигнант) доручає посереднику (консигнатору) реалізацію товару зі складу останнього протягом встановленого періоду. Консигнатор не купує цей товар, а продає його від свого імені і здійснює платежі консигнанту по мірі реалізації товару. На умовах консигнації реалізуються в основному товари масового серійного виробництва, автомобілі, трактори, запасні частини, інструменти і т.п. Безповоротна консигнація означає, що нереалізована частина продукції має бути викуплена консигнатором. Частково поворотна консигнація передбачає, що консигнатор зобов'язується реалізувати товари на визначену суму, а решту товарів, якщо їх не вдасться реалізувати – повернути консигнантові. Поворотна консигнація означає, що всі нереалізовані товари підлягають поверненню консигнантові.

Договір консигнації має ряд особливостей:

- він визначає суму товарів, які одночасно зберігаються на консигнаційному складі і поповнюються по мірі реалізації товару;
- він визначає термін консигнації, протягом якого ця сума повинна бути реалізована (наприклад, товари на суму 50 тисяч доларів, термін консигнації 2

роки);

- він ставить за обов'язок консигнаторові застрахувати товари, що зберігаються на складі на користь консигнанта, оскільки вони до реалізації є власністю консигнанта;

- він визначає, що платежі виробляються по календарних періодах по відкритому рахунку з наданням консигнатором банківської гарантії чи тратт на суму консигнації, тому що, по суті, консигнанти кредитують консигнаторів на середній термін реалізації товару;

- у ньому уточнюється який саме спосіб консигнації обирають сторони безповоротну, частково поворотну чи поворотну.

Договір консигнації дає можливість консигнаторові активно впливати на рівень цін на ринку, підвищуючи їх у період підвищення попиту і знижуючи в період поганої реалізації. Винагорода консигнанта, як правило, складає різницю між цінами, вказаними консигнантом, і цінами реалізації споживачу.

2.4. Агенти повірені

Суть агентської повіреної операції полягає в наступному: одна сторона, іменована принципалом, доручає іншій стороні, іменованій агентом, виконати дії, пов'язані з продажем (найчастіше) чи покупкою товарів, а також з пошуком замовників або виконавців певних послуг на визначеній території в узгоджений період за рахунок і від імені принципала. Відносини між принципалом і агентом регулюються агентською угодою, що по своїй суті є договором доручення.

Агентська угода, як правило, визначає наступні обов'язки агента-повірника:

- вивчати кон'юнктуру ринку й інформувати принципала про умови торгівлі і вимоги, яким повинен відповідати товар, щоб бути конкурентноздатним на даному ринку;

- створювати на ринку сприятливу думку про товари принципала і про самого принципала як надійного постачальника, здійснювати рекламу товарів;

- сприяти в збуті, придбанні товарів або реалізовувати товари від імені принципала;

- утримувати або орендувати склади для скорочення термінів постачання товарів споживачам, організовувати і використовувати власну збутову мережу і, якщо це передбачено агентською угодою, здійснювати передпродажний сервіс і технічне обслуговування.

Винагорода агента фіксується в агентській угоді у вигляді відсотка від вартості товарів, які продані по укладеній їм угоді. Крім того, в агентській угоді може бути записана умова, що принципал окремо відшкодує деяку частину витрат повірника (наприклад, за рекламні заходи, презентації).

2.5. Дистриб'ютори.

Дистриб'юторами називають торговельних посередників, що здійснюють діяльність від свого імені і за власний рахунок. Посередник виступає однією зі сторін у договорах як з експортером, так і з імпортером. При цьому дистриб'ютор може як здійснювати звичайний перепродаж товару, так і укладати договір реалізації цього товару на території певної країни в обумовлений термін. Таких посередників залежно від країн їх походження та діяльності, а також особливостей діяльності можуть називати дилерами.

Дистриб'юторські агентські угоди для принципала вигідні тому, що дають можливість виходу на нові ринки і забезпечують рекламу його товару на цих ринках протягом декількох років, оскільки укладаються з фірмами, що мають власну збутову мережу чи кошти на її створення; супроводжуються договорами закупівлі-продажу на постачання товарів, а отже, гарантують, на відміну від договорів консигнації, одержання платежу за товар відразу після постачання товару (якщо тільки товари не постачається в кредит); виключають ризики збитків від втрати чи ушкодження товарів на території чужої країни, тому що, отримуючи товар, дистриб'ютор стає його власником.

Для дистриб'ютора ці договори цікаві тим, що, у порівнянні з іншими посередниками, дистриб'ютори мають велику комерційну незалежність, самостійно встановлюючи ціни, а також, як правило, здобувають монопольне право на продаж товарів принципала на своїй території (звичайно фірми прагнуть стати дистриб'юторами продукції компаній з гарною ринковою репутацією й ім'ям).

3. Прості агенти, агенти з правом «першої руки», монопольні (ексклюзивні) агенти

Угода про *просте агентство* надає право посереднику збувати на обумовленій території певну номенклатуру товарів принципала і одержувати від нього винагороду. Така угода не обмежує прав принципала, який може самостійно або через інших агентів виходити з цими ж товарами на той же ринок без виплати простому агенту якої-небудь винагороди або компенсації. В агентській угоді фіксується також зобов'язання принципала не продавати самостійно або через інших посередників товари на цьому ринку на більш сприятливих комерційних умовах, ніж ті, що були запропоновані простому агенту. У зв'язку з цим прості агентські угоди укладають звичайно на короткий термін (до одного року) при виході експортерів на нові ринки й іноді навіть із декількома агентами для того, щоб оцінити їх здатність і вибрати найбільш перспективного партнера.

Різновидом простого агентства є *агентство з правом «першої руки»*. Відповідно до договору про агентство з правом «першої руки» принципал зобов'язаний спочатку запропонувати товар агенту і лише після його відмови може продавати товар на цьому ринку самостійно або через інших посередників без виплати винагороди агенту. Мотивом для відмови можуть бути технічні характеристики, терміни поставки, ціна та інші умови, які, на думку агента, не будуть сприяти руху товару на ринку. Всі ці мотиви перераховуються в агентській угоді. Відмова повинна бути представлена принципалу письмово.

Угода про надання агенту *монопольного (ексклюзивного) права* означає, що тільки він може продавати товари принципала певної номенклатури на обумовленій території протягом встановленого часу і одержувати за це винагороду; принципал позбавляється права і можливості виходити на цей ринок із товарами визначеної в угоді номенклатури самостійно або через інших агентів. Якщо принципал продає на обумовленій території сам або через інших агентів, він усе одно зобов'язаний виплатити монопольному агенту встановлену в угоді винагороду. Тому, підписуючи подібну угоду, принципал повинен чітко обумовлювати, в яких випадках він може самостійно збувати товар на ринку монопольного агента (наприклад, у випадках продажу товарів безпосередньо урядовим органам або поставок запчастин до вже проданого раніше устаткування).

4. Регулювання посередницьких операцій в Україні

Посередницькі операції регулюються нормами торгового і цивільного права. Наприклад, Цивільний кодекс України передбачає два види представництва (повноваження однієї особи робити визначені юридичні дії замість іншої особи): доручення (статті 386-394 ЦК України), яке оформлюване договором доручення, і комісія (статті 395-412 ЦК України), яка оформлена договором комісії. Відносини українських підприємств з українськими посередниками регулюються, таким чином, договорами доручення чи комісії.

При звертанні до закордонного посередника українські підприємства керуються тим, що відповідні норми іноземного права (в силу умов контрактів чи норм міжнародного приватного права) застосовуються і до експортно-імпортних операцій українських підприємств.

В іноземних країнах відносини посередників з підприємцями регулюються такими видами цивільних договорів:

- у країнах дії романо-германської системи права (Франція, ФРН, Японія, Італія, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, скандинавські, латиноамериканські і багато інших країн) – договором доручення і договором комісії.

- у країнах дії англо-американської системи права (Англія, США, країни Британської співдружності націй, зокрема Канада, Індія, Пакистан, Австралія й інші) – агентським договором.
- в усіх країнах – договорами про розміщення товарів і/чи послуг (про надання виключних прав продажу і про винятковий імпорт та ін.) і договором про факторинг.

ТЕМА 12. КОМПЕНСАЦІЙНА ТОРГІВЛЯ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Операції зустрічної торгівлі, їх сутність та характеристика
2. Товарообмінні й компенсаційні угоди на безвалютній основі
3. Компенсаційні угоди на комерційній основі
4. Компенсаційні угоди на основі виробничого співробітництва

1. Операції зустрічної торгівлі, їх сутність та характеристика

Зустрічна торгівля – це зовнішньоторговельна операція, при здійсненні якої в єдиному зовнішньоекономічному договорі (контракті) фіксуються обов'язки партнерів зробити повний або частково збалансований обмін товарами. В останньому випадку різниця у вартості покривається грошовими платежами.

Ініціюють такий обмін звичайно імпортери, що дає їм змогу здійснювати закупівлі необхідних товарів з повною або частковою оплатою їх своїми товарами. Експортери погоджуються на такий обмін, щоб збільшити обсяг збуту свого товару, а отриманий товар знову реалізують на внутрішньому або зовнішньому ринках.

Виникнення операцій зустрічної торгівлі виникли в 70-тих роках ХХ ст. було обумовлене наступними *причинами*:

- 1) зростанням цін на енергоносії;
- 2) прагнення країн, що розвиваються, до прискорення індустріалізації свого розвитку;
- 3) зустрічна торгівля дає можливість державам розвивати зовнішню торгівлю навіть за умов нестачі чи відсутності конвертованої валюти, дефіциту платіжного балансу, наявності інфляційних процесів.

Зустрічна торгівля виступає засобом фінансування імпорту і на відміну від закупок в кредит, застерігає покупця від виплати постійно зростаючих відсоткових платежів.

З метою збільшення надходжень в Україну валютних коштів, стабілізації грошової національної одиниці та оздоровлення фінансово-банківської системи

держави в цілому може бути заборонено проведення товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності з товарами (роботами, послугами), перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України.

2. Товарообмінні й компенсаційні угоди на безвалютній основі

Товарообмінні й компенсаційні угоди на безвалютній основі визначають оплату поставок в товарній формі, коли продаж одного чи кількох товарів одночасно зв'язується з купівлею іншого товару і розрахунки в іноземній валюті не проводяться.

Бартерні угоди – це операції з обміну узгодженої кількості одного товару на інший без використання грошових форм розрахунків. У такій угоді встановлюється кількість товарів, що взаємно постачатимуться, чи сума, на яку сторони зобов'язуються доставити товари. При визначенні вартості товарів взаємного постачання оцінювання робиться на основі світових цін з урахуванням витрат на товарообіг.

Таким чином, бартерна операція не припускає ніяких грошових розрахунків між контрагентами. Перевага даної операції перед операцією купівлі-продажу полягає в тому, що для її здійснення не потрібна валюта, і сторони не прибігають до посередництва банків. Припустимо, в'єтнамська фірма хоче купити в українського підприємства сучасне устаткування, але валютою не розташовує. Тоді вона знаходить товар, що міг би зацікавити українське підприємство і пропонує зробити обмін. Українське підприємство, зацікавлене у виході на в'єтнамський ринок, може погодитися з таким обміном. Сторони при узгодженні обсягів постачань оперують цінами і ведуть по них переговори, указівка цін у самому тексті контракту потрібна тільки для того, щоб митні органи могли визначити розміри мита і зборів, а також для статистики зовнішньої торгівлі. У контракті може вказуватися, наприклад, що український контрагент постачає у В'єтнам електронно-променеву зварювальну апаратуру за ціною 150 тисяч доларів, а в'єтнамська сторона постачає на Україну одну тисячу тонн рису загальною вартістю 150 тисяч доларів.

Бартерні угоди мають такі особливості:

- разовий характер угоди й участь в ній, як правило, двох сторін;
- оформлення угоди одним контрактом;
- здійснення угоди повністю на основі зустрічних зобов'язань без використання грошових переказів;
- одночасне виконання зустрічних поставок.

Прямі компенсаційні угоди так само, як і бартерні, передбачають взаємну

поставку товарів на однакову вартість без розрахунків у грошовій формі. Проте, на відміну від бартерної угоди, вони передбачають узгодження цін на взаємно доставлену продукцію. У даній угоді беруть участь не два товари, а значно більше. Угоди даного типу, як правило, підписуються універсальними торговими фірмами, експортно-імпортними фірмами та іншими, які мають широку номенклатуру товарів.

Товарообмінні угоди з тривалим терміном виконання – укладаються на безвалютній основі шляхом підписання глобальних угод, на підставі яких укладаються окремі угоди. Глобальні угоди дозволяють експортерам мати постійний збут своєї продукції, визначати товарні групи продукції зустрічних поставок та узгоджувати фізичні або вартісні показники товарообміну. Глобальні угоди є базовими. Вони передбачають укладення однієї угоди з одним контрагентом у країні імпорту з обов'язковим банківським механізмом проведення вартісного взаємозаліку поставлених товарів.

3. Компенсаційні угоди на комерційній основі

Компенсаційні угоди на комерційній основі – це угоди, в яких поставка й відповідно зустрічна поставка товарів здійснюється протягом встановленого періоду на основі одного контракту купівлі-продажу або контракту купівлі-продажу і доданих до нього угод про зустрічні закупки. Такі угоди мають узгоджений механізм грошових розрахунків, здійснених як шляхом переказу іноземної валюти, так і застосуванням клірингу.

Компенсаційні угоди на комерційній основі, в свою чергу, поділяються на три підвиди: короткочасні компенсаційні угоди, зустрічні закупки, авансові закупки, викуп застарілої продукції.

Короткочасні компенсаційні угоди, як і бартерні угоди, містять зобов'язання експортера закупити товари в імпортера. Проте при компенсації, на відміну від бартеру, поставки оплачуються незалежно одна від одної. Зустрічні закупки можуть бути з повною чи частковою компенсацією. З компенсаційними угодами зв'язане поняття «неконвертоване сальдо», яке виникає внаслідок нееквівалентності товарів, що обмінюються, і яке може бути витрачене лише в країні імпортера. Наприклад, контрагент із Данії фірма А поставляє контрагенту в Україні фірмі Б меблі на суму 5000 доларів, а українська сторона може запропонувати товари на суму тільки 4000 доларів. Різниця між сумами товарів, що поставляються, складе 1000 доларів, ця різниця і називається неконвертованим сальдо, що складає борг української фірми датському партнеру. Однак переказати його в Данію українська фірма не може, так як це не обумовлено контрактом. Тоді сторони домовляються і вказують в умовах контракту, що різниця буде зберігатися в одному з банків на рахунку,

який відкритий спеціально фірмою Б. Фірма А може використовувати ці гроші тільки в Україні, тому вони і називаються неконвертованим сальдо. Використовуватися ці гроші можуть на рекламу, представницькі витрати, оплату відряджень і, нарешті, на покупку будь-яких інших товарів в Україні.

Механізм реалізації короточасних компенсаційних угод має такий вигляд:

- кожен контрагент готує два списки товарів: в одному вказуються товари, які він хотів би продати, а в іншому – купити;
- зустрічаючись, контрагенти обговорюють номенклатуру товарів і уточнюють обидва два списки;
- узгодивши перелік товарів, контрагенти переходять до визначення цін по кожній позиції списків;
- погодивши ціни й інші умови постачання, сторони підписують контракт із двома додатками: один додаток – це перелік товарів, що поставляються в Україну, інший – з поставками в Данію. У додатках указують ціни по кожному найменуванню товару, а в тексті контракту – загальні суми взаємних постачань.

Зустрічні закупки. За умовами даної угоди продавець постачає покупцю товар за звичайними комерційними умовами й одночасно зобов'язується закупити в нього зустрічний товар. Угода може бути оформлена двома або трьома самостійними контрактами.

Техніка здійснення такої операції полягає в наступному. Припустимо, імпортер з України закуповує в Італії яке-небудь устаткування чи інші товари на значну суму, тоді в процесі переговорів після узгодження ціни товару імпортер ставить обов'язковою умовою контракту купівлю експортером товарів у його країні на визначену суму. При цьому товари можуть бути будь-які, що не обов'язково відносяться до предмета даної угоди. Більш того, у період переговорів сторони можуть і не знати, які конкретно товари імпортер може запропонувати і які експортер може закупити. Для імпортера важливо записати цю обставину в контракт для того, щоб шляхом зустрічної закупівлі зберегти частину валюти у своїй країні. Експортер, будучи зацікавлений у реалізації своєї продукції, звичайно погоджується з таким записом у контракті. Предметом переговорів є визначення обсягу таких закупівель, що фіксується в контракті «від його загальної суми». Добре, якщо цей обсяг складе 40%, але навіть якщо він буде всього 10%, то при великих обсягах постачань по імпорті економія валюти для України буде істотною. Визначивши обсяги зустрічних закупівель, сторони записують в умовах контракту, що експортер протягом, наприклад, 12 місяців з дати підписання контракту, підпише імпортні контракти з контрагентами з України на закупівлю товарів (не вказуючи яких)

на певну суму . Після підписання контракту український імпортер, попередньо з'ясувавши зацікавленість італійської фірми-експортера в тих чи інших товарах, починає пошук цих товарів у своїй країні й організує висилку пропозиції контрагенту в Італію. Пропозиції можуть висилатися будь-якими фірмами України, так само як і контракти на постачання товарів по них в Італію можуть підписувати будь-які італійські фірми, які зможе залучити італійський експортер і зацікавити український товар. Ряд країн південно-східної Азії законодавчим шляхом установили обов'язковість зустрічних закупівель при імпорті в ці країни. Поширення зустрічних закупівель зараз набирає велику силу, особливо в країнах, що розвиваються.

Зустрічні закупки мають такі різновиди: паралельні угоди, угоди «офсет», трикутні угоди й угоди з передачею фінансових зобов'язань.

Паралельні угоди – це угоди, які оформляються трьома контрактами. Один контракт оформляється на експорт товарів і їх оплату, другий – на контрзакупку та її оплату. Третій є базовою угодою, яка взаємопов'язує договори на експорт та імпорт.

Особливістю угоди «офсет» є те, що зустрічні зобов'язання юридично не оформляються. Вони є джентльменською угодою по відношенню до зустрічної поставки.

Трикутні компенсації полягають в переключенні потоків. При даній угоді зустрічна поставка здійснюється не на адресу експортера, а організується в яку-небудь третю країну. Третя країна здійснює платіж на користь експортера.

Угода з передачею фінансових зобов'язань одержала назву переключення (від англ. «switch»). Порядок проведення торгових операцій може бути таким же, як і при трикутній компенсації, але, крім того, існує двостороння клірингова угода між імпортером і третьою стороною. Угоди з передачею фінансових зобов'язань – «світч» – це не товарні угоди, а передача експортером своїх зобов'язань про зустрічну поставку третій стороні.

Авансові закупки являють собою паралельну зустрічну угоду, виконану в зворотному порядку: експортер одержує товари у фірми в обмін на її зобов'язання закупити в майбутньому еквівалентний об'єм товарів експортера.

Викуп застарілої продукції – це експорт готової продукції із одночасним зобов'язанням експортера викупити застарілу продукцію у імпортера. Стосується, насамперед, машинно-технічних виробів: автотранспортної техніки, дорожньо-будівельної техніки, сільськогосподарських машин, а в останні роки – і літаково-вертолітної техніки. Ініціатором таких операцій виступає, як правило, імпортер. Якщо експортер пропонує імпортеру придбати в нього нові машини, то імпортер ставить обов'язковою умовою викупити в нього застарілу техніку. Мова йде, звичайно, про техніку одного профілю. Якщо

пропонуються автомобілі, то і викупувати необхідно автомобілі. Але автомобілі, які пропонуються для викупу, повинні бути в експлуатаційному стані. При цьому автомобілі, що викупуються, можуть бути зроблені іншою фірмою, а не тією, котра пропонує нові. Переговори про продаж нової техніки і про викуп старої йдуть одночасно, одночасно узгоджуються й ціни на ті й інші автомобілі. Контракти можуть бути підписані окремо на продаж і на викуп, а може бути складений один контракт. Жорстока конкуренція і бажання реалізувати свою продукцію, особливо якщо ринок перспективний, змушують експортера йти назустріч умовам імпортера і викупувати в нього застарілу техніку. Імпортеру такі операції дуже вигідні, тому що він знижує свою валютні витрати і рятується від старої техніки, замінюючи її новою. Експортер нової техніки, що викупив стару, прагне витягти з неї максимальну вигоду. Він, після ретельного огляду застарілої техніки, визначає, яким машинам можна додати товарний вигляд, і, зробивши їм попередній ремонт, пропонує їх для продажу іншим покупцям, найчастіше в країни, що розвиваються, як автомобілі колишні у вживанні, так звані машини «секонд-хенд».

4. Компенсаційні угоди на основі виробничого співробітництва

Компенсаційні угоди на основі виробничого співробітництва передбачають, що поставки промислового обладнання будуть оплачуватися зустрічними поставками товарів, які будуть виготовлені з допомогою закупленого обладнання.

Компенсаційні угоди на основі угод про промислове співробітництво різноманітні. Їх можна поділити на великомасштабні довгострокові компенсаційні угоди зі зворотною закупкою товарів, постачання на комплектацію, операції з давальницькою сировиною.

Найбільше розповсюдження одержали *великомасштабні довгострокові компенсаційні угоди зі зворотною закупкою товарів* на компенсаційній основі товарів (бай-бек). Такі угоди передбачають поставку на умовах кредиту комплектного обладнання, будівництво промислових об'єктів, надання інжинірингових послуг з оплатою надалі зустрічними поставками продукції, виготовленої на цих підприємствах. Особливостями великомасштабних операцій є наступне:

- великомасштабні операції обчислюються сотнями тисяч, а то і мільйонами доларів;
- великомасштабна операція здійснюється на умовах кредиту, як правило довгострокового і на великі суми, а тому для її здійснення залучаються великі банки;

- підписанню угоди про великомасштабну операцію звичайно передують угода між країнами на урядовому рівні;

- великомасштабні операції носять звичайно довгостроковий характер (до 10 років і більш).

- Після будівництва об'єкта і виплати по кредитах, відносини між контрагентами продовжуються і надалі. Техніка здійснення великомасштабної операції на компенсаційній основі виглядає так:

- відповідні урядові органи двох країн підписують угоду про будівництво в Україні промислового об'єкта на компенсаційній основі;

- «Замовник» з України підписує угоду з «Постачальником» із Франції про здійснення великомасштабної операції на компенсаційній основі з указівкою зобов'язань кожної зі сторін і порядку їхнього виконання;

- сторони підписують контракт на постачання устаткування з Франції в Україну для споруджуваного на Україні об'єкта;

- «Постачальник» здійснює постачання устаткування в Україну;

- сторони підписують контракт на постачання у Францію продукції, що випускається знову добудованим об'єктом, у рахунок погашення кредиту за устаткування;

- українська сторона поставляє продукцію у Францію.

Складність здійснення великомасштабної операції полягає в тому, що сторони повинні чітко виконувати свої зобов'язання за умовами, які записані в угоді. Особливо це стосується пуску в експлуатацію промислового об'єкта. З моменту пуску об'єкта повинно початися постачання продукції у Францію в рахунок погашення кредиту. Якщо пуск об'єкта затримується, то погашення кредиту здійснюється у валюті чи рівноцінною продукцією з іншого підприємства. При здійсненні великомасштабної операції на компенсаційній основі з кожної сторони може бути не по одному, а декілька учасників.

Постачання на комплектацію – це один із різновидів товарообмінних операцій, який полягає в тому, що замовник ставить неодмінною умовою контракту покупку виробником у замовника частини устаткування і приладів для комплектації готової продукції і передає йому заздалегідь складений список таких деталей. Наприклад, контрагент із Болгарії замовляє в українського суднобудівного заводу виготовлення морського транспортного судна. На переговорах після узгодження ціни судна болгарський замовник ставить неодмінною умовою контракту покупку виготовлювачем у замовника частини устаткування і приладів для комплектації судна і передає йому заздалегідь складений список таких деталей. Замовник мотивує цю умову тим, що його вітчизняне устаткування зручніше для експлуатації, ніж іноземне, хоча

насправді це може бути викликано бажанням заощадити валюту. Предметом контрактів постачань на комплектацію може бути будь-яке складне комплектне устаткування й установки, а комплектуючі прилади і деталі – це, в основному, стандартні двигуни, насоси, акумулятори тощо.

Суть угоди з давальницькою сировиною (*толінг*) полягає в тому, що одна країна, що володіє ресурсами, але не володіє достатніми виробничими потужностями для їх переробки, відправляє частину даної сировини для переробки в іншу країну і розраховується за це частиною виробленої продукції. До операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах належать операції, в яких сировина замовника на конкретному етапі переробки, а також на заключному, є основним матеріалом та її вартість становить не менш як 20 відсотків загальної вартості готової продукції. При цьому обов'язковим є попереднє здійснення поставки виконавцю давальницької сировини відносно повернення виготовленої з неї готової продукції замовнику. Таким чином, давальницька сировина – сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, ввезені на митну територію країни іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в країні) або вивезені за її межі вітчизняним замовником для використання у виробленні готової продукції.

Наприклад, Росія, має у своєму розпорядженні сировину, скажімо нафту, але нафтопереробних підприємств у неї недостатньо. Тоді контрагент із Росії підписує контракт із контрагентом з України – нафтопереробним заводом на переробку його нафти й одержання продуктів нафтопереробки. Частину продуктів нафтопереробки Україна залишає собі як оплату за переробку нафти. Ця ж операція може бути представлена і по-іншому: Україна за контрактом ввозить з Росії нафту, а розраховується за неї частково нафтопродуктами, а частково грошима. Ще одним варіантом такої операції може бути такий: Росія не вивозить з України належну їй частину продуктів нафтопереробки, а продає їх прямо з України в треті країни, при цьому вона може залучати до таких продаж у якості посередника українські підприємства.

ТЕМА 13. СТРУКТУРА І ЗМІСТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ

1. Договори (контракти) суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та право, що застосовується до них
2. Обов'язкові умови зовнішньоекономічного договору (контракту)
3. Додаткові умови зовнішньоекономічного договору (контракту)

1. Договори (контракти) суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та право, що застосовується до них

При укладанні договорів купівлі/продажу товарів (надання послуг, виконання робіт) та товарообмінних договорів між українськими суб'єктами підприємницької діяльності та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності незалежно від форм власності та видів діяльності застосовується Положення «Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)». Відповідно до цього положення, зовнішньоекономічний договір (контракт) – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, та спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Суб'єкти, які є сторонами зовнішньоекономічного договору (контракту), мають бути здатними до укладання договору (контракту) відповідно до законів України та/або закону місця укладання договору (контракту). Зовнішньоекономічний договір (контракт) складається відповідно до законів України з урахуванням міжнародних договорів України. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності при складанні тексту зовнішньоекономічного договору (контракту) мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації, правила міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі законами України.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом. Повноваження представника на укладення зовнішньоекономічного договору (контракту) може впливати з доручення, статутних документів, договорів та інших підстав, які не суперечать Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Дії, які здійснюються від імені іноземного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України, уповноваженим на це належним чином, вважаються діями цього іноземного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Для підписання зовнішньоекономічного договору (контракту) суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності не потрібен дозвіл будь-якого органу державної влади, управління або вищестоящої організації, за винятком випадків, передбачених законами України. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право укласти будь-які види зовнішньоекономічних договорів (контрактів), крім тих, які прямо та у виключній формі заборонені законами України.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) може бути визнано недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів України.

Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються матеріальним та процесуальним правом місця її укладання, якщо сторони не погодили інше, і відображаються в умовах договору (контракту).

2. Обов'язкові умови зовнішньоекономічного договору (контракту)

До умов, які повинні бути передбачені в договорі (контракті), якщо сторони такого договору (контракту) не погодилися про інше щодо викладення умов договору і така домовленість не позбавляє договір предмета, об'єкта, мети та інших істотних умов, без погодження яких сторонами договір може вважатися таким, що неукладений, або його може бути визнано недійсним внаслідок недодержання форми згідно з чинним законодавством України, відносяться:

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

2. Преамбула.

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

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 або кінцевого результату роботи, що виконується.

У разі бартерного (товарообмінного) договору (контракту) або контракту на переробку товару визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок (або назва товару, що є кінцевою метою переробки товару).

Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це зазначається у додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна відмітка в тексті договору (контракту).

Для бартерного (товарообмінного) договору (контракту) згаданий додаток (специфікація), крім того балансується іще за загальною вартістю експорту та імпорту товарів (робіт, послуг).

У додатку до договору (контракту) про переробку товару зазначається відповідна технологічна схема такої переробки.

Технологічна схема переробки товару повинна відображати:

- усі основні етапи переробки сировини та процес перетворення сировини в готову продукцію;
- кількісні показники сировини на кожному етапі переробки з обґрунтуванням технологічних втрат сировини;
- втрати виконавця переробки на кожному етапі переробки.

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

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

У тексті договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання.

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

У цьому розділі зазначається вид транспорту та базисні умови поставки (відповідно до правил «Інкотермс», 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).

6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з договором (контрактом), крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою, та валюта контракту. Якщо згідно з договором (контрактом) поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У

цьому разі цінові показники можуть бути зазначені в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

При розрахунках ціни договору (контракту) за формулою зазначається орієнтовна вартість договору (контракту) на дату його укладення.

У договорі (контракті) про переробку товару крім того зазначається її застава вартість, ціна та загальна вартість готової продукції, загальна вартість переробки.

У бартерному (товарообмінному) договорі (контракті) зазначається загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що імпортуються за цим договором (контрактом), з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній Національним банком України до першої групи Класифікатора іноземних валют.

7. Умови платежів.

Цей розділ визначає валюту платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та 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), визначені відповідно до постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті»;

- 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. Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг)

У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів.

Приймання-здавання проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами, за якістю – згідно з документами, що засвідчують якість товару.

9. Упаковка та маркування.

Цей розділ містить відомості про упаковку 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 інше), а за

необхідності також умови її повернення.

10. Форс-мажорні обставини.

Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору (контракту) можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та інше). 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 одним із контрагентів своїх зобов'язань.

При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів – від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють, або їх граничний розмір), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацій.

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.

При цьому зазначаються місцезнаходження (місце проживання), повні поштові та платіжні реквізити (N рахунку, назва та місцезнаходження банку) контрагентів договору (контракту).

3. Додаткові умови зовнішньоекономічного 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 передачі 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.

ТЕМА 14. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1. Економічний аналіз у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства

2. Аналіз виконання зобов'язань у зовнішньоторгових контрактах

3. Комплексний аналіз та оцінка виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства

4. Аналіз раціональності використання коштів у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

1. Економічний аналіз у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Для оцінювання ефективності виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємств необхідно знати та володіти інструментарієм виконання економічного аналізу, метою якого оцінка стану та визначення резервів підвищення ефективності цієї діяльності на підприємстві.

Основні завданнями економічного аналізу у зовнішньоекономічній діяльності підприємств:

- аналіз динаміки виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

- оцінка фінансових результатів виконання зовнішньоекономічної діяльності;

- оцінка ефективності використання коштів, що були залучені для виконання ЗЕД;

- оцінка рівня та якості виконання підприємствами зобов'язань по зовнішньоторгових контрактах;

- аналіз фінансового стану підприємств, що виконують зовнішньоекономічну діяльність;

- визначення резервів для розробки заходів по підвищенню ефективності виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства зокрема та фінансово-господарської діяльності в цілому.

Основні задачі економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства:

- оцінка ефективності та структури зовнішньоекономічних зв'язків підприємства з партнерами з інших країн;
- оцінка ступеня та якості виконання зобов'язань зовнішньоторгових контрактів;
- виявлення резервів та розробка заходів щодо покращення ЗЕД підприємства.

Інформаційною базою для виконання економічного аналізу є дані статистичної та податкової звітності підприємства: «Баланс підприємства» (ф. № 1); «Звіт про фінансові результати» (ф. № 2); «Звіт про рух грошових коштів» (ф. № 3); «Звіт про власний капітал» (ф. № 4); «Примітки до фінансової звітності» (ф. № 5); «Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не проходять митного декларування» (ф. № 5-ЗЕЗ); «Звіт про експорт (імпорт) послуг» (ф. № 9-ЗЕЗ); «Звіт про іноземні інвестиції в Україну» (ф. № 10-ЗЕЗ); «Звіт про інвестиції з України в економіку країн світу» (ф. № 13-ЗЕЗ); «Звіт про придбання (продаж) товарів для забезпечення життєдіяльності транспортних засобів, потреб пасажирів та членів екіпажу» (ф. № 14-ЗЕЗ); та податкова «Декларація про валютні цінності, доходи й майно, що належить резидентові України і знаходиться за її межами».

Економічне обґрунтування зовнішньоекономічної діяльності підприємств виконується на підставі аналізу показників ефективності, які поділяються на абсолютні (різниця між результатами зовнішньоекономічної діяльності та витратами на її здійснення (вартісна оцінка)) та відносні (співвідношення прибутку від зовнішньоекономічної діяльності підприємства до витрат на її здійснення (відсотки, частки одиниці)).

Розрахунок показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності базується на таких методичних положеннях:

- всебічний облік всіх складових елементів витрат та результатів зовнішньоекономічної діяльності у документах оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку;
- зведення витрат і результатів для зіставлення до однакових кількісних одиниць виміру та виключення дублювання даних;
- дисконтування різних за терміном витрат, доходів та результатів зовнішньоекономічної діяльності;
- зіставлення даних поточного періоду з даними базового періоду для оцінювання поточного стану зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання та опрацювання пропозицій щодо поліпшення ситуації, яка склалася в періоді, що аналізується.

Організація роботи по виконанню економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства передбачає вибір мети та

визначення задач економічного аналізу; визначення терміну, періоду та методики його проведення; визначення джерел інформації; визначення служб та конкретних осіб, що будуть виконувати аналіз; підведення підсумків проведеного аналізу та розробка пропозицій по удосконаленню зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

У залежності від часу проведення розрізняють попередній, поточний та підсумковий аналіз. Попередній аналіз здійснюється на етапі становлення зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві з метою підготовки даних для визначення перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства, розробки прогнозів кон'юнктури товарних ринків, нормативів, лімітів. Поточний (оперативний) аналіз застосовується в процесі виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства з метою підготовки даних для прийняття оперативних управлінських рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Нарешті, підсумковий аналіз спрямований на підведення підсумків по виконанню зовнішньоекономічної діяльності за певний період. Його мета – оцінка результатів виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства за період, виявлення причин допущення помилок та неефективних витрат, пошук резервів покращення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

У залежності від ступеня охоплення виділяють комплексний та тематичний аналіз. При комплексному аналізі досліджуються в комплексі всі показники, що характеризують зовнішньоекономічної діяльності підприємства за всіма напрямками. При тематичному (локальному) аналізі – окремі показники або напрямки зовнішньоекономічної діяльності. Він застосовується, наприклад, для аналізу окремих ринків збуту товарів або процесів реалізації конкретного товару на різних ринках тощо.

Усі види аналізу зовнішньоекономічної діяльності взаємопов'язані й спрямовані на підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання та налагодження інтеграційних зв'язків із закордонними партнерами, що в кінцевому рахунку позитивно вплине на результативність діяльності їх в цілому.

2. Аналіз виконання зобов'язань у зовнішньоторгових контрактах

Зобов'язання зовнішньоторгових контрактів при виконанні експортно-імпортних операцій мають бути виконані за терміном поставки товарів, якістю та кількістю та іншими умовами, що передбачають ці контракти.

Аналіз виконання експортних та імпортних операцій включає:

- аналіз виконання контрактних умов, що стосуються вартості, фізичного обсягу та ціни експортованих (імпортованих) товарів;
- аналіз виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю;

- визначення факторів та величин їх впливу на економічні показники;
- визначення причин невиконання зобов'язань за умовами контрактів.

Послідовність виконання аналізу виконання зобов'язань може бути такою:

- аналіз виконання зобов'язань за товарами та товарними групами;
- аналіз виконання зобов'язань за географічною структурою (країнами) експорту-імпорту;
- узагальнення результатів аналізу.

За результатами аналізу готується аналітична інформація за такими напрямками:

- оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства в цілому;
- оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства за географічною структурою (за країнами виконання експортно-імпортних операцій);
- оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства за товарною структурою.

В процесі виконання економічного аналізу виконання зобов'язань за зовнішньоторговими угодами визначається кількість та загальна сума укладених угод; кількість та сума виконаних угод; кількість, види та сума прострочених угод; причини невиконання умов контрактів.

Для більш повної характеристики роботи підприємства на зовнішньому ринку розраховується питома вага сум контрактів прострочених у звітному періоді та порівнюється цей показник з аналогічним показником минулого періоду.

3. Комплексний аналіз та оцінка виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Для комплексного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства по виконанню експортно-імпортних операцій використовують систему аналітичних показників, які можна об'єднати у такі групи:

- абсолютні показники (обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг накладних витрат на виконання зовнішньоторгівельного контракту; кількість та сума отриманих рекламаций у виконанні зовнішньоторгівельного контракту; кількість задоволених рекламаций);
- відносні показники (індекси динаміки експорту та імпорту за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною, за кількістю та за структурою; коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною; середня тривалість обороту експортно-імпортних операцій; коефіцієнт віддачі коштів експортно-імпортних операцій);

- показники структури зовнішньоекономічної діяльності (товарна структура зовнішньоекономічної діяльності; географічна структура зовнішньоекономічної діяльності; структура накладних витрат зовнішньоекономічної діяльності);

- показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності (валютна ефективність експорту/імпорту; абсолютна ефективність експорту/імпорту; економічний ефект від експорту/імпорту; ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку; ефективність придбання та використання імпортного обладнання; ефективність придбання та продажу ліцензій).

4. Аналіз раціональності використання коштів у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

Кошти, які підприємство спрямовує на виконання зовнішньоекономічної діяльності мають раціонально та ефективно використовуватись. Для цього на підприємстві необхідно вивчити оборот коштів у зовнішньоекономічній діяльності; проаналізувати структур, доцільність витрачання та здійснити пошук резервів зниження накладних витрат; визначити рівень ефективності зовнішньоекономічних операцій.

Вивчення оборотності коштів у зовнішньоекономічній діяльності – це одна з основних задач економічного аналізу. Оборот коштів можна поділити на дві основні складові: оборот коштів, що вкладені у товари, та оборот коштів у розрахунках.

Оборот коштів у товарах починається з моменту переходу товаросупровідних документів від постачальника до підприємства та закінчується випискою рахунку за товар іноземному покупцеві, після чого оборот коштів продовжується у сфері розрахунків.

Оплата покупцем рахунку підприємства та поступлення грошей за товар у банк підприємства означає завершення обороту коштів з експорту.

Здійснюється аналіз обороту коштів у експортних операціях з метою встановлення факторів, які викликають зміни величини вкладів коштів у експортні операції підприємства, а також виявлення можливостей вивільнення коштів із зовнішньоторгового обороту.

Для вивчення обороту розраховують коефіцієнт швидкості обороту, який вказує на середню тривалість одного обороту коштів з експорту (середня тривалість експортної операції) в днях. Для того, щоб розрахувати цей показник, необхідно середній залишок коштів з експорту (суму коштів, яку в середньому вкладає підприємство в експортні операції протягом одного обороту у звітному періоді) помножити на кількість днів у звітному періоді та поділити на собівартість реалізованих товарів на зовнішньому ринку за звітний

період.

Тривалість обороту коштів у товарах залежить від дії умов поставки та місця реалізації товарів; способу та організації перевезень товарів; організації документообороту при виконанні контракту.

Аналіз обороту коштів у розрахунках дозволяє виявити доцільність та можливість застосування різних форм розрахунків із врахуванням конкретних країн та фірм; з'ясувати причини зміни тривалості розрахунків з іноземними покупцями за окремими країнами та фірмами; вивчити стан розрахунків з іноземними покупцями на останню звітну дату; вивчити причини виникнення заборгованості іноземних покупців.

До найважливіших складових аналізу раціональності використання коштів у виконанні зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві відносять аналіз накладних витрат. До накладних витрат, понесених в процесі виконання експортно-імпоротної діяльності, відносять витрати: на перевезення товарів; на виконання навантажувально-розвантажувальних робіт; на зберігання товарів; сплату митних зборів та митного оформлення товарів; оплату страхових послуг; оплату експортної/імпоротної ліцензії; тощо. Накладні витрати збільшують собівартість експортних/імпорتنних товарів і, як наслідок, зменшують ефективність виконання зовнішньоекономічної діяльності.

Мета аналізу накладних витрат – визначення структури накладних витрат в поточному періоді, порівняння з минулими періодами, пошук резервів зниження величини накладних витрат та підвищення ефективності виконання зовнішньоекономічних операцій. В процесі аналізу необхідно визначити питому вагу накладних витрат у загальній собівартості експортних (імпорتنних) товарів, встановити конкретні причини збільшення загальної суми накладних витрат, проаналізувати зміни за окремими видами накладних витрат.

Після проведеного аналізу оборотності коштів та накладних витрат необхідно оцінити раціональність використання коштів підприємства, що були залучені для виконання зовнішньоторгових операцій.

Коефіцієнт віддачі коштів, вкладених в експортні операції, визначається як відношення вартості реалізованих товарів в експортних цінах до середнього залишку коштів з експорту.

Аналогічно визначається коефіцієнт віддачі коштів, що вкладені в імпорتنні операції.

ТЕМА 15. РИЗИКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ СТРАХУВАННЯ

1. Сутність та класифікація ризиків зовнішньоекономічної діяльності
2. Методи страхування ризиків у зовнішньоекономічній діяльності

1. Сутність та класифікація ризиків зовнішньоекономічної діяльності

На сьогодні переважна більшість суб'єктів господарської діяльності здійснює зовнішньоекономічні операції. Ця діяльність пов'язана з великою кількістю ризиків, основними з яких є ризики, пов'язані з вибором країни для здійснення зовнішньоекономічних операцій; ризики, пов'язані з вибором іноземного партнера; маркетингові ризики; транспортні ризики; ризики, пов'язані з укладанням міжнародного контракту; комерційні ризики в зовнішньоекономічній діяльності; ризики, пов'язані з митним регулюванням.

Ризики, пов'язані з вибором країни для здійснення зовнішньоекономічних операцій поділяються на політичні та макроекономічні.

Політичні ризики – це можливість виникнення збитків або скорочення розмірів прибутку внаслідок державної політики. Складовими політичних ризиків є політична нестабільність (імовірність зміни режиму), економічна стабільність (економічне зростання або криза), валютна стабільність (вільна конвертованість валюти, стійкість національної валюти), переведення капіталу та прибутку за кордон, захист технологій (патенти, ліцензії), відношення до іноземних інвестицій (пільги, привабливість, обмеження), культурна взаємодія (позитивне та негативне відношення до експорту/імпорту).

Макроекономічні ризики – характеризують загальний економічний рівень розвитку країни. До них відносяться стан внутрішньої економіки країни-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, оцінка економіки країни партнера (конкурентоздатність, частка експорту в ВВП), заборгованість країни.

Ризики, пов'язані з вибором країни оцінюються за наступними індексами: політичного ризику, поточної економічної ситуації, можливостей переведення капіталу та векселів закордон, можливостей отримання прибутку.

Ризики пов'язані з вибором іноземного партнера. На сьогодні інформацію про діяльність будь-якої іноземної фірми можна знайти в спеціальних довідниках. Така інформація надійна, але недостатньо повна. Тому для зменшення ризиків, пов'язаних з надійністю інформації про партнера, необхідно знати характер партнера (його репутацію в діловому світі, відповідальність), фінансові можливості партнера (його здатність здійснювати розрахунки), оцінку майна партнера (розмір та структуру капіталу), забезпеченість партнера (матеріальні цінності, які можна здати під заставу),

конкурентоздатність партнера, а також створити систему збору та аналізу інформації про можливих партнерів.

Маркетингові ризики пов'язані з просуванням та реалізацією товарів на світових ринках. Вони поділяються на такі види:

- інформаційний маркетинговий ризик містить близько 250 показників, основними з яких є розмір світового ринку, динаміка торгівлі товарами, ринкова перспектива, сезонність, світові ціни, потреба в товарі, участь посередників, упаковка, конкуренти, ринкові дослідження, політична ситуація, обмеження на торгівлю, ефективність реклами;

- інноваційний ризик враховує можливі втрати при вкладенні капіталу у виробництво нових товарів та послуг;

- галузевий маркетинговий ризик передбачає можливих втрат від змін, які відбуваються в конкретній галузі економіки, а отже враховує місце фірми-партнера в даній галузі, аналіз діяльності аналогічних фірм в даній галузі, аналіз діяльності аналогічних фірм в споріднених галузях.

Транспортні ризики розподілені згідно з Incoterms 2010 між продавцем та покупцем.

Ризики, пов'язані з укладанням міжнародного контракту, виникають при неточності в змісті статей контракту, а також при невігідності положень, які включаються до статей контракту, для одного з партнерів.

Комерційні ризики в зовнішньоекономічній діяльності виникають в процесі реалізації товарів та послуг суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. До комерційних ризиків відносяться можливість ризику відмови реєстрації товару в Україні, ризик пов'язаний з несвоєчасністю вигідної купівлі/продажу товару (ризик упущеної вигоди), ризик зниження доходності, ризик фінансових втрат. Причинами комерційних ризиків може бути зменшення обсягу реалізації, зростання закупочної ціни товару, зниження обсягу закупок товару, втрата товару, втрата якості товару, зростання витрат обігу.

Ризики, пов'язані з митним регулюванням, пов'язані з несвоєчасною сертифікацією товарів; неправильним розрахунком митних зборів, акцизу або ПДВ; недотриманням вимог по заповненню митних документів; недотриманням митного законодавства; неправильним вибором транспортних засобів, які не відповідають митним вимогам.

2. Методи страхування ризиків у зовнішньоекономічній діяльності

Політика учасника зовнішньоекономічної діяльності щодо потенційних ризиків має такі різновиди:

- виключення ризиків — це відмова від здійснення будь-яких дій, пов'язаних з можливістю появи ризиків у зовнішньоекономічній діяльності;
- прийняття ризиків – прийняття відповідальності за проведення зовнішньоекономічної операції та ризики, пов'язані з нею;
- зменшення ризиків — це прийняття рішень, які дають змогу знизити рівень витрат від прийнятих ризиків;
- передача ризиків – передача відповідальності за ризики партнеру або третій особі.

Головна ж проблема управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності підприємства полягає в управлінні тими ризиками, настання яких не залежить від зусиль підприємств. Виділяють такі групи методів, спрямованих на зменшення можливих збитків:

- страхування – використання різних видів полісів, договорів страхування;
- хеджування – використання біржових ф'ючерсних контрактів і опціонів;
- застосування різних форм і методів розрахунково-кредитних відносин, що зводять до мінімуму ризик неплатежу за поставлені товари, або неотримання товарів проти їх сплати;
- аналіз і прогнозування кон'юнктури (попиту, пропозиції, ціни) на зовнішньому ринку, планування і своєчасна розробка заходів з метою уникнути можливих збитків, викликаних несприятливими кон'юнктурними змінами;
- інші методи.

Серед методів управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності значна увага приділяється *страхуванню*, яке являє собою міжнародні економічні відносини з захисту майнових інтересів суб'єктів господарювання протягом періоду, в якому відбуваються певні події (страхові випадки), за рахунок майнових коштів, що формуються зі сплачених ними внесків (страхових премій). У процесі страхування зовнішньоекономічних відносин беруть участь два суб'єкти: страхувальник та страховик. Страховик — юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, яка має державний дозвіл (ліцензію) на проведення операцій страхування. Страхувальник — юридична чи фізична особа, яка має страховий інтерес і вступає у взаємини зі страховиком на підставі чинного законодавства або двосторонньої угоди про страхування. Страховик має право створювати і витрачати кошти страхового фонду. Страховиками можуть виступати державні страхові організації, акціонерні страхові товариства, товариства взаємного страхування і перестраховання.

Для засвідчення укладеної угоди страховик надає страхувальнику страхове свідоцтво (поліс), в якому вказуються правила страхування, перелік страхових ризиків, розмір страхової суми і страхової премії (внеску), порядок зміни і припинення дії договору, інші умови, що регулюють відносини сторін. Страхування зовнішньоекономічної діяльності означає страхування ризиків, які виникли в ході її здійснення, і є комплексом різновидів страхування, що забезпечують захист інтересів вітчизняних і зарубіжних суб'єктів господарювання в міжнародному співробітництві.

Страхування зовнішньоекономічної діяльності, як і будь-якої діяльності, включає майнове, особисте та страхування відповідальності. Об'єктом майнового страхування є товарно-матеріальні цінності та майнові інтереси страхувальників.

Серед майнових видів страхування найчастіше застосовується страхування вантажів; страхування морських суден (морське каско); страхування повітряних суден; страхування автомобілів; страхування експортно-імпорتنих кредитів; страхування збитків від зупинки виробництва або комерційної діяльності; страхування майна, що знаходиться за кордоном, від вогню й інших небезпек; страхування майна нерезидентів від вогню й інших небезпек; інші види майнового страхування.

Об'єктом страхування відповідальності є відповідальність перед третіми особами (фізичними або юридичними) внаслідок будь-якої діяльності або бездіяльності страхувальника. Така відповідальність може виникати (і досить часто) у силу дії законів щодо відшкодування збитку винуватцем, яким може виявитися (у тому числі випадково) підприємство — учасник зовнішньоекономічної діяльності. До цієї галузі в зовнішньоекономічній діяльності відносять міжнародний поліс страхування цивільної відповідальності власників автотранспорту; страхування цивільної відповідальності власників повітряних суден, що є обов'язковим при польотах за кордон; страхування цивільної відповідальності перевізників; страхування відповідальності виробників товарів; страхування професійної відповідальності, зокрема митних брокерів, юридичних консультантів і юридичних фірм, приватних нотаріусів, аудиторів та інших видів підприємницької діяльності; інші види страхування відповідальності.

Об'єктом особистого страхування є життя і здоров'я громадян. В зовнішньоекономічній сфері до такого виду відносять страхування життя туристів, медичне страхування, страхування пасажирів і працівників транспорту при міжнародних перевезеннях тощо.

Комплексні види страхування, що передбачають поєднання в одному полісі декількох видів страхування, також застосовуються в

зовнішньоекономічній сфері. Наприклад, популярні в усьому світі поліси страхування будівельного підприємця від усіх ризиків і страхування всіх монтажних ризиків. Ці поліси покривають ризики ушкодження і знищення майна в процесі будівництва об'єктів і монтажу різного устаткування, а також відповідальність перед третіми особами при роботах, що ведуться, і післяпускові гарантійні зобов'язання підрядника. Страхове покриття забезпечується від усіх ризиків будівництва і монтажу на повну вартість контрактів, що виконуються.

Використання посередників дає можливість розширити пропозицію страхових послуг, взяти на відповідальність виробничі та комерційні ризики, які не може вирішити страхова компанія. У зв'язку з цим доцільно застосувати перестраховання. Перестраховання — це система економічних відносин між страховиками, що дає можливість страховій компанії, яка уклала договір страхування, передати отримані ризики іншим страховим компаніям (перестраховикам). Зміст відносин між страховиком та перестраховиком полягає в зобов'язанні перестраховика покрити частину страхових виплат страхової компанії за страховими випадками, які настали у її клієнтів, сподіваючись на частину страхової премії, отриманої від клієнтів. Отже, економічна сутність перестраховання — це перерозподіл між страховими організаціями первинного страхового фонду. Прийняті в перестрахованні ризики можуть передаватися повторно, продовжуючи ланцюг перестраховання. Таким чином, у перестрахованні відбувається постійний обмін ризиками і преміями, головною метою якого є прагнення створити збалансований, стійкий власний страховий портфель.

Перестраховання є тим видом страхової діяльності, який, з одного боку, забезпечує надійність страхового захисту учасників зовнішньоекономічної діяльності, а з іншого — перестраховання є різновидом зовнішньоекономічних зв'язків у страхуванні, мета якого полягає в забезпеченні захисту національних і міжнародних інтересів страхувальників у різних країнах.

У міжнародній практиці існує кілька варіантів участі держави у страхуванні експорту. У деяких країнах страхування експортних ризиків здійснюється державними агентствами, страхові премії сплачуються безпосередньо до бюджету і безпосередньо з бюджету сплачуються страхові відшкодування. Інший варіант — створення окремих установ, які працюють на самоокупній основі, тобто покривають адміністративні витрати та страхові відшкодування надходженням від премій. Саме так здійснює державне страхування експорту переважна більшість країн. Є також країни, в яких страхування експорту забезпечується приватними або змішаними організаціями.

Участь держави в забезпеченні страхування експортних ризиків базується, головним чином, на недосконалості ринку. Оскільки приватні страховики не бажають надавати страхового покриття для найбільш ризикових експортних регіонів, ринок страхування експорту був би неповним без урядового втручання.

Таким чином, сучасне страхування пропонує широкий набір послуг, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю. Однак практика показує, що учасники зовнішньоекономічної діяльності використовують частіше за все ті види страхування, які є обов'язковими для здійснення зовнішньоекономічної діяльності (наприклад, страхування туристів, що виїжджають за кордон, або страхування відповідальності власників транспортних засобів для більшості закордонних країн тощо), без котрих не можливе здійснення іншої діяльності. Досить часто застосовуються види страхування, що є частиною міжнародних торговельних порядків, наприклад страхування вантажів. Порівняно рідше застосовуються види страхування, що були б ефективні в тій о іншій конкретній ситуації і які не застосовують через недостатню культуру страхування, у тому числі і через незнання можливостей, які надає сучасне страхування.

Поряд зі страхуванням застосовують також інші методи управління ризиками. Для управління ризиками, пов'язаними з падінням цін на біржові товари, фондові цінності, а також несприятливим падінням курсу валют, широко застосовуються різні методи *хеджування*. Перевага цього методу полягає в можливості оперативного прийняття рішень, порівняно невисокій вартості, налагодженості й доступності ринків ф'ючерсів і опціонів. До недоліків відносяться порівняно вузький спектр дії (тільки цінові параметри угод на товари, фондові цінності і валюту), складність використання, що вимагає високого рівня кваліфікації фахівців. Тому повною мірою цей метод використовується, як правило, великими підприємствами і при великих обсягах зовнішньоторговельних операцій.

Окрема галузь *управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності пов'язана з розрахунково-кредитними відносинами* і передбачає використання досить значного розмаїття форм і методів. До основних із них відносять застосування безвідкличного підтверженого документарного акредитива при розрахунках за постачання товару, а також використання банківських гарантій (наприклад, валютування перевідних векселів — тратт тощо).

Перевагою цього механізму зниження ризиків є простота і доступність використання для учасників ЗЕД, недоліком — порівняна дорожнеча такого типу банківських послуг.

Таким чином, сучасний рівень розвитку страхової, банківської і біржової

справи у світі надає учасникам зовнішньоекономічної діяльності широкий вибір різних інструментів захисту від ризиків при здійсненні зовнішньоекономічних операцій. Однак вони не в змозі забезпечити абсолютний захист від можливих ризиків, хоча і можуть істотно їх зменшити. Значною мірою ризики можна відвернути шляхом ефективного управління (наприклад, диверсифікацією діяльності тощо). Найбільший ефект може бути досягнутий за рахунок поєднання, комбінації різних методів управління ризиками: страхування, хеджування, застосування сучасних методів управління, форм і методів розрахунків у зовнішньоекономічних операціях.

ТЕМА 16. ТРАНСПОРТНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Сутність та регулювання міжнародних перевезень
2. Фактори, що впливають на вибір виду транспорту
3. Форми митного контролю. Документи та відомості, необхідні для митного контролю

1. Сутність та регулювання міжнародних перевезень

Міжнародні перевезення – це 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. Міжнародні перевезення вантажів забезпечуються морським, річковим, залізничним, повітряним, автомобільним, трубопровідним транспортом. Особливістю міжнародних перевезень є те, що при відправленні вантажу, як правило, регулюються законодавством країни відправлення, а при його видачі в кінцевому пункті – законом країни призначення.

Особливістю регулювання міжнародних перевезень є те, що його здійснюють міжнародні організації, найважливіші умови яких визначені в міжнародних транспортних конвенціях. Вони містять уніфіковані норми, необхідні для врегулювання суперечок, що найчастіше виникають при міжнародних перевезеннях. Норми цих конвенцій не допускають вибору, тобто їх необхідно неодмінно виконувати, а отже, вони можуть відобразитись у національному законодавстві без попередньої ратифікації, підписання або ж приєднання до них.

У залежності від виду транспорту, регулювання відбувається наступними документами:

- морські та річкові перевезення – Міжнародна конвенція з морського права, Брюссельська конвенція про уніфікацію деяких правил про коносамент (Гаагські правила), Міжнародна конвенція про обмеження відповідальності власників морських суден, Міжнародна конвенція про уніфікацію деяких перевезень морем багажу пасажирів, Конвенція ООН про морське перевезення вантажів, Конвенція про режим судноплавства на Дунаї, Конвенція про обмеження відповідальності власників суден внутрішнього плавання, Конвенція про договір міжнародного перевезення пасажирів та багажу внутрішніми водними шляхами та інші;

- повітряні перевезення – Рекомендації щодо затвердження єдиних правил авіаперевезень, рівня, побудови і правил застосування тарифів Міжнародної асоціації повітряного транспорту (ІАТА), Варшавська конвенція для уніфікації деяких правил стосовно міжнародних повітряних перевезень, Токійська конвенція про злочини і деякі інші дії на борту повітряного судна, Монреальська конвенція про припинення незаконних дій, спрямованих проти безпеки цивільної авіації, тощо;

- залізничний транспорт – Угода про міжнародні залізничні перевезення (КОТИФ), Угода про міжнародне вантажне сполучення (УМВС), Угода про міжнародне пасажирське сполучення, Європейська угода про міжнародні магістральні залізничні лінії;

- автомобільні перевезення – Конвенція про оподаткування дорожніх транспортних засобів, що використовуються для міжнародних перевезень вантажів, Конвенція про договори міжнародного дорожнього перевезення вантажів автомобільним транспортом, Конвенція про шляховий рух, Конвенція про дорожні знаки та сигнали, Європейська угода про міжнародне перевезення небезпечних вантажів, Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення пасажирів і багажу, Європейська угода про міжнародні автомагістралі, Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів з застосуванням книжки Міжнародного дорожнього перевезення (МДП) (Конвенція TIR), Конвенція про міжнародні автомобільні перевезення пасажирів і багажу тощо.

2. Фактори, що впливають на вибір виду транспорту

При виборі оптимального виду транспорту для здійснення конкретного перевезення суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності керуються такими факторами, як час доставки, частота відправлень вантажу, надійність дотримання графіка доставки, здатність перевозити різні вантажі, здатність доставки вантаж у будь-яку точку території, вартість перевезення. Оцінюючи кожен вид транспорту, можна зробити наступні висновки.

Залізничний транспорт приваблює низькою собівартістю перевезень, високою провізною і пропускнуою здатністю та регулярністю. У той же час йому притаманні певні недоліки: обмежена кількість перевізників, невелика швидкість, великі капітальні вкладення у виробничо-технічну базу, висока матеріалоемність і енергоємність перевезень, низька доступність до кінцевих споживачів, недостатньо високе збереження вантажу. У більшості випадків до послуг цього виду транспорту вдаються при перевезенні сільськогосподарських продуктів, корисних копалин, піску, автомобілів, хімікатів.

Морський і річковий транспорт характеризується такими перевагами, як низька собівартість перевезень на далекі відстані, можливість міжконтинентальних перевезень, висока провізна і пропускна здатність, відсутність капітальних вкладень у будівництво провізних шляхів. Його основними недоліками є обмеженість, низька швидкість доставки, залежність від географічних, навігаційних і погодних умов, необхідність створення складної портової інфраструктури, жорсткі вимоги до упакування, низька частота відправлень, недостатня надійність перевезень і збереження вантажу. Нафта, пісок, зерно, гравій, металургійні руди, вугілля – це основні товари, які перевозяться водним транспортом.

Автомобільний транспорт переважає інші види транспорту високою доступністю, великою маневреністю і гнучкістю, високою швидкістю доставки вантажу, можливістю використання різних маршрутів і схем доставки, високим збереженням вантажу, можливістю його відправлення маленькими партіями, широким вибором перевізників. Недоліками автотранспорту є низька продуктивність, залежність від погодних та дорожніх умов, відносно висока собівартість перевезень на великі відстані, низький рівень експлуатаційних показників. Як наслідок, цей вид транспорту найчастіше застосовується при перевезенні на короткі відстані таких товарів, як одяг, книги, комп'ютери, паперові товари.

Повітряний транспорт характеризується найвищою швидкістю доставки вантажу, високою надійністю, найкращим збереження вантажу, найкоротшими маршрутами перевезень. Він також має і недоліки: мала провізна спроможність, висока собівартість, капіталомісткість, матеріало- і енергоємність перевезень, залежність від погодних умов, недостатня географічна доступність. Найбільш поширеними товарами, які перевозяться цим видом транспорту, є харчові продукти, що швидко псуються, та прилади.

Трубопровідний транспорт є найдешевшим, йому притаманна висока пропускна здатність, високе збереження вантажу та низька капіталомісткість. Найбільший недолік цього виду транспорту – обмеженість видів вантажу та доступність малих обсягів транспортованих вантажів – призводить до того, що за його допомогою транспортуються лише нафта, природний газ, хімікати.

3. Форми митного контролю. Документи та відомості, необхідні для митного контролю

Митний контроль здійснюється безпосередньо посадовими особами органів доходів і зборів шляхом:

- перевірки документів та відомостей, які відповідно до статті 335 Митного Кодексу України надаються органам доходів і зборів під час переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України;

- митного огляду (огляду та переогляду товарів, транспортних засобів комерційного призначення, огляду та переогляду ручної поклажі та багажу, особистого огляду громадян);

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

- усного опитування громадян та посадових осіб підприємств;

- огляду територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних складів, вільних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться товари, транспортні засоби комерційного призначення, що підлягають митному контролю, чи провадиться діяльність, контроль за якою відповідно до цього Кодексу та інших законів України покладено на органи доходів і зборів;

- перевірки обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України та/або перебувають під митним контролем;

- проведення документальних перевірок дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи, у тому числі своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів;

- направлення запитів до інших державних органів, установ та організацій, уповноважених органів іноземних держав для встановлення автентичності документів, поданих органу доходів і зборів.

Під час переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України декларант, уповноважена ним особа або перевізник залежно від виду транспорту, яким здійснюється перевезення товарів, надають органу доходів і зборів в паперовій або електронній формі наступні документи та відомості.

При перевезенні *автомобільним* транспортом:

- документи на транспортний засіб, зокрема ті, що містять відомості про його державну реєстрацію (національну належність);

- транспортні (перевізні) документи (міжнародні товаротransпортні накладні);

- визначений актами Всесвітнього поштового союзу документ, що супроводжує міжнародні поштові відправлення (за їх наявності);

- комерційні документи (за наявності) на товари, що перевозяться, які містять відомості, зокрема, про найменування та адресу перевізника, найменування країни відправлення та країни призначення товарів, найменування та адреси відправника (або продавця) та отримувача товарів;

- відомості про кількість вантажних місць та вид упаковки;

- найменування товарів;

- вага бруто товарів (у кілограмах) або об'єм товарів (у метрах кубічних), крім великогабаритних вантажів.

При перевезенні *водним* транспортом:

- генеральна декларація, що містить, зокрема, найменування та опис судна, відомості про його реєстрацію та національну належність, прізвище капітана, прізвище та адресу судового агента;

- декларація про вантаж, яка містить, зокрема, відомості про найменування портів відправки, портів заходу судна, завантаження та вивантаження товарів, першого порту відправки товарів, порту вивантаження товарів, що залишаються на борту, перелік коносаментів або інших документів, що підтверджують наявність та зміст договору морського (річкового) перевезення, кількість вантажних місць товару, опис та вид упаковки товарів, які підлягають вивантаженню у даному порту;

- декларація про припаси (суднові припаси), яка містить, зокрема, відомості про найменування суднових припасів, що є в наявності на судні, та їх кількість;

- декларація про особисті речі екіпажу судна;

- суднова роль, що містить відомості про кількість і склад членів екіпажу під час прибуття і відправлення судна, зокрема, прізвища, імена, громадянство, звання або посаду, дату і місце народження, вид і номер документа, що посвідчує особу;

- список пасажирів, що містить відомості про пасажирів під час прибуття і відправлення судна, зокрема, кількість пасажирів на судні, прізвища, імена, громадянство, дату і місце народження, порти посадки і висадки;

- визначений актами Всесвітнього поштового союзу документ, що супроводжує міжнародні поштові відправлення (за їх наявності);

- транспортні (перевізні) документи на товари (за наявності), які містять, зокрема, відомості про загальну кількість товарів, кількість вантажних місць, найменування товарів, вид упаковки;

- комерційні документи (за наявності) на товари та відомості про розміщення товарів на борту судна;

- відомості про наявність (відсутність) на борту судна товарів, ввезення яких на митну територію України заборонено або обмежено, включаючи валютні цінності, наявні у членів екіпажу, лікарські засоби, до складу яких входять наркотичні, сильнодіючі засоби, психотропні та отруйні речовини;

- відомості про наявність (відсутність) на борту судна небезпечних товарів, зброї, боєприпасів.

При перевезенні *повітряним* транспортом:

- стандартний документ перевізника, передбачений укладеними відповідно до закону міжнародними договорами в галузі цивільної авіації (генеральна декларація);

- документи, що містять відомості про товари, які перевозяться на борту (вантажні відомості, авіаційні вантажні накладні);

- документ, що містить відомості про припаси (бортові припаси) та про кількість припасів (бортових припасів), завантажених на борт судна та вивантажених з нього;

- транспортні (перевізні) документи;

- комерційні документи (за наявності їх у перевізника) на товари, що перевозяться;

- визначений актами Всесвітнього поштового союзу документ, що супроводжує міжнародні поштові відправлення (за їх наявності);

- відомості про знаки національної належності та реєстраційні знаки судна, номер рейсу, маршрут польоту, пункт вильоту та пункт прибуття судна;

- відомості про найменування підприємства (організації, установи), що експлуатує судно, та кількість членів екіпажу;

- список пасажирів із зазначенням їх кількості на судні, прізвищ та ініціалів, пунктів посадки та висадки; відомості щодо багажу пасажирів (пасажирська відомість);

- найменування товарів, номери вантажних накладних, кількість місць за кожною накладною, пунктів завантаження та пунктів вивантаження товарів;

- відомості про наявність (відсутність) на борту судна товарів, ввезення яких на митну територію України заборонено або обмежено, включаючи валютні цінності, наявні у членів екіпажу, лікарські засоби, до складу яких входять наркотичні, сильнодіючі засоби, психотропні та отруйні речовини;

- відомості про наявність (відсутність) на борту судна небезпечних товарів, зброї, боєприпасів.

При перевезенні *залізничним* транспортом:

- транспортні (перевізні) документи;
- передатну відомість на залізничний рухомий склад;
- документ, що засвідчує наявність припасів (за наявності припасів);
- визначений актами Всесвітнього поштового союзу документ, що супроводжує міжнародні поштові відправлення (за їх наявності);
- комерційні документи (за наявності їх у перевізника) на товари, що перевозяться.

При переміщенні *трубопровідним* транспортом та *лініями електропередачі*:

- зовнішньоекономічний договір (контракт) або інші документи, що підтверджують право володіння, користування та/або розпорядження товарами;
- акт прийому-передачі товарів або довідка, що підтверджує кількість товарів;
- комерційні та супровідні документи (за наявності їх у власника трубопровідного транспорту, лінії електропередачі) на товари, що переміщуються через митний кордон України, а на момент митного оформлення - рахунок-фактуру;
- найменування та адреса відправника товарів;
- найменування та адреса отримувача товарів;
- документи (дозволи, сертифікати), що підтверджують показники товару.

Незалежно від виду транспорту, яким здійснюється переміщення товарів, під час прибуття товарів у пункт пропуску через державний кордон України надаються документи (відомості) або їх реквізити, у тому числі засобами інформаційних технологій (або у вигляді електронного документа), які підтверджують дотримання заборон та/або обмежень згідно із законами України щодо пропуску товарів через митний кордон України, крім тих, що необхідні виключно для поміщення товарів у митний режим.

Разом з митною декларацією органу доходів і зборів подаються рахунок або інший документ, який визначає вартість товару, та, у випадках, встановлених Митним Кодексом України, декларація митної вартості. У встановленому Митним Кодексом України порядку в митній декларації декларантом або уповноваженою ним особою зазначаються відомості про:

- документи, що підтверджують повноваження особи, яка подає митну декларацію;
- зовнішньоекономічний договір (контракт) або інші документи, що підтверджують право володіння, користування та/або розпорядження товарами;

- транспортні (перевізні) документи;
- комерційні документи, наявні у особи, яка подає декларацію;
- у разі необхідності – документи, що підтверджують дотримання заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- документи, що підтверджують дотримання обмежень, які виникають у зв'язку із застосуванням захисних, антидемпінгових та компенсаційних заходів (за наявності таких обмежень);
- у випадках, передбачених Митним Кодексом України, – документи, що підтверджують країну походження товару;
- у разі необхідності – документи, що підтверджують сплату та/або забезпечення сплати митних платежів;
- у разі необхідності – документи, що підтверджують право на пільги із сплати митних платежів, на застосування повного чи часткового звільнення від сплати митних платежів відповідно до обраного митного режиму;
- у разі необхідності – документи, що підтверджують зміну термінів сплати митних платежів;
- у разі необхідності – документи, що підтверджують заявлену митну вартість товарів та обраний метод її визначення відповідно до статті 53 Митним Кодексом України.

Під час надання органу доходів і зборів попереднього повідомлення про намір здійснити переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України органу доходів і зборів надаються наступні документи та/або відомості, у тому числі засобами інформаційних технологій.

Для *ввезення* товарів на митну територію України:

- заява встановленої форми про намір здійснити ввезення товарів на митну територію України (попереднє повідомлення або попередня митна декларація);
- відомості про найменування, обсяг (кількість) та вартість товарів, які планується ввезти на митну територію України;
- вид транспорту, яким планується здійснити ввезення товарів на митну територію України;
- назва пункту пропуску через державний кордон України (органу доходів і зборів), через який планується ввезення товарів;
- відомості про документи, що підтверджують дотримання встановлених відповідно до закону заборон та/або обмежень щодо пропуску товарів через митний кордон України.

Для *вивезення* товарів з митної території України – митна декларація на

товари або супровідні документи на товари у випадках, встановлених Митним Кодексом України, які подаються органу доходів і зборів для митного контролю.

ТЕМА 17. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ НА ТЕРИТОРІЇ ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН

1. Визначення і мета створення спеціальної (вільної) економічної зони
2. Типи спеціальних (вільних) економічних зон
3. Створення та функціонування офшорних зон та офшорних юрисдикцій

1. Визначення і мета створення спеціальної (вільної) економічної зони

Спеціальна (вільна) економічна зона являє собою частину території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України. На території спеціальної (вільної) економічної зони запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб.

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

Статус і територія спеціальної (вільної) економічної зони, а також строк, на який вона створюється, визначаються Верховною Радою України шляхом прийняття окремого закону для кожної спеціальної (вільної) економічної зони.

На території спеціальної (вільної) економічної зони діє законодавство України з урахуванням особливостей, передбачених цим Законом України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» або законом про створення конкретної спеціальної (вільної) економічної зони. Закон про створення конкретної спеціальної (вільної) економічної зони не може суперечити Закону України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон».

2. Типи спеціальних (вільних) економічних зон

На території України можуть створюватись спеціальні (вільні) економічні зони різних функціональних типів: вільні митні зони і порти, експортні, транзитні зони, митні склади, технологічні парки, технополіси, комплексні виробничі зони, туристсько-рекреаційні, страхові, банківські тощо. Окремі зони можуть поєднувати в собі функції, властиві різним типам спеціальних (вільних) економічних зон.

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

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

Науково-технічні зони – це спеціальні (вільні) економічні зони, спеціальний правовий режим яких орієнтований на розвиток наукового і виробничого потенціалу. Вони можуть існувати у формі регіональних інноваційних центрів – технополісів, районів інтенсивного наукового розвитку, високотехнологічних промислових комплексів, науково-виробничих парків (технологічних, дослідних, промислових, агропарків), а також локальних інноваційних центрів та опорних інноваційних пунктів.

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

Банківсько-страхові (офшорні) зони – це зони, в яких запроваджується особливо сприятливий режим здійснення банківських та страхових операцій в іноземній валюті для обслуговування нерезидентів. Офшорний статус надається банківським та страховим установам, які були створені за участю лише нерезидентів і обслуговують лише ту їхню підприємницьку діяльність, що

здійснюється за межами України.

Зони прикордонної торгівлі – частина території держави на кордонах із сусідніми країнами, де діє спрощений порядок перетину кордону і торгівлі.

3. Створення та функціонування офшорних зон та офшорних юрисдикцій

Офшорну зону – це різновид вільних економічних зон, що створюються на території всієї держави, або суб'єкту федерації (конфедерації), особливістю якої є створення для суб'єктів господарювання сприятливого валютно-фінансового, податкового режиму, високого рівня захищеності банківської та комерційної таємниці, лояльність державного регулювання, спрощені вимоги до ліцензування.

Виникнення офшорних зон пов'язане з тим, що після розпаду колоніальних систем деякі країни опинились у ситуації, коли основні фактори виробництва були або практично відсутні або значно обмеженими. Саме вони почали розвивати новий фактор виробництва – «умови для ведення бізнесу», що, як показує світова практика, принесло блискучі результати. Території з пільговим режимом оподаткування, до яких відносять офшорні зони, стали своєрідним інструментом міжнародної податкової конкуренції та міжнародної економічної діяльності в цілому. Сьогодні офшорний бізнес перетворився на самостійну сферу економіки.

Термін «офшорна зона» загалом має на увазі будь-яку країну з низькою або нульовою податковою ставкою на всі або окремі категорії доходів, певний рівень банківської або комерційної секретності, мінімальну або повну відсутність резервних вимог центрального банку або обмежень у конвертованій валюті. Крім того, більшість офшорних зон має відносно прості вимоги з ліцензування і регулювання фінансових компаній і інших фірм. Відмінністю офшорних юрисдикцій від інших вільних економічних зон є розповсюдження зазначеного режиму виключно на суб'єктів господарювання - нерезидентів, що не здійснюють господарської діяльності та не мають джерел доходу на її території. Офшорні зони використовуються підприємцями для легального зменшення податкових платежів, а також для захисту капіталу від експропріації в політично нестабільних країнах. Хоча досить часто вони стають інструментом для різноманітних зловживань та створюють умови для скоєння фінансових злочинів, так званого «відмивання» незаконних доходів.

Характерними ознаками офшорних зон є:

- Оподаткування. За цією ознакою офшорні зони поділяються на три групи: класична офшорна зона (країни «податкової гавані», такі, що повністю звільняють компанії від сплати будь-яких податків, за умови, що управління

компанією здійснюється за межами території реєстрації та вона не має там джерел доходу); зона низького оподаткування (країни, де іноземним компаніям надаються суттєві податкові пільги, та висуваються мінімальні вимоги щодо фінансової звітності); інші зони, які за певних умов створюють вигідні умови для податкового і фінансового планування (країни, де податкові пільги та привілейований режим таємності мають суб'єкти господарювання-нерезиденти, що здійснюють лише визначені в законодавстві країни види господарської діяльності).

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

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

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

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

Перелік офшорних зон (відповідно до українського законодавства):

- Британські залежні території – Острів Гернси, Острів Джерсі, Острів Мен, Острів Олдерні;
- Близький Схід – Бахрейн;
- Центральна Америка – Беліз,
- Європа – Андорра, Гібралтар, Монако;
- Карибський регіон – Ангілья, Антигуа і Барбуда, Аруба, Багамські Острови, Барбадос, Бермудські Острови, Британські Віргінські Острови, Віргінські Острови (США), Гренада, Кайманові Острови, Монтсеррат, Нідерландські Антильські Острови, Пуерто-Ріко, Сент-Вінсент і Гренадіни, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Співдружність Домініки, Теркс і Кайкос;
- Африка – Ліберія, Сейшельські Острови;
- Тихоокеанський регіон – Вануату, Маршалські Острови, Науру, Ніуе, Острови Кука, Самоа;
- Південна Азія – Мальдівська Республіка.

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

Оншор – це країна чи територія, у якій зареєстрована компанія, яка підлягає оподаткуванню та зобов'язана вести бухгалтерський облік в країні реєстрації. Часті випадки, коли при збереженні певних умов фірма може сплачувати податки у пониженому розмірі. Оншор є протилежністю офшору. І оншор, і офшор є нерезидентами по відношенню до країни провадження бізнесу та дозволяють вирішувати схожі задачі.

Оншорна компанія – це компанія, яка була зареєстрована в країні, що не вважається податковим раєм. Найбільш популярні місця Кіпру, Великобританії,

США, Канада, Ірландія, Мальта, Нідерланди та ін. Оншорні компанії зобов'язані подавати податкову і бухгалтерську звітність у відповідні контролюючі органи. Вони є платниками податків країни, в якій були зареєстровані. Крім цього, для оншорних компаній характерним є принцип відкритості інформації, в той час як для офшору притаманно приховування інформації про справжнього власника. Будь-яка особа може отримати з державного органу дані про структуру оншорної компанії, списки акціонерів і директорів.

Оншорні компанії зазвичай діють в зв'язці з офшорними компаніями.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Алексеев И. С. Внешнеэкономическая деятельность / И. С. Алексеев. – М.: Дашков и К, 2009. – 304 с.
2. Баринов В. А. Внешнеэкономическая деятельность / В. А. Баринов. – М.: Форум, 2009. – 192 с.
3. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Підручник / О. П. Гребельник. – вид. 3-тє перероб та допов. – Центр навч. літ., 2008. – 432 с.
4. Георгіаді Н. Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні основи і прикладні аспекти: навч.-метод. посіб. / Н. Г. Георгіаді. – Л. : Інтелект-Захід, 2006. – 260 с.
5. Господарський кодекс України // [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>]. Доступ – 23.10.2013 р.
6. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» // [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/15-93>]. Доступ – 23.10.2013 р.
7. Довідник ЗЕДівця. – 2-е видання, переробл. і доп. – Х. : Фактор, 2008. – 656 с.
8. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» // [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2673-12>]. Доступ – 23.10.2013 р.
9. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>]. Доступ – 23.10.2013 р.
10. Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» // [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/185/94-%D0%B2%D1%80>]. Доступ – 23.10.2013 р.
11. Закон України «Про торгово-промислові палати в Україні» // [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/671/97-%D0%B2%D1%80>]. Доступ – 23.10.2013 р.
12. Закон України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» // [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/351-14>]. Доступ – 23.10.2013 р.
13. Зовнішньоекономічні операції і контракти : навч. посіб. / кол. авт. В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Карп'як та ін. – К., 2004. – 608 с.

14. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / М. І. Дідківський. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
15. Інструкція про порядок справляння акцизного податку при ввезенні товарів на митну територію України суб'єктами господарської діяльності // [Електронний ресурс. Режим доступу: http://minrd.gov.ua/data/normativ/000/000/62522/409_11.doc]. Доступ – 23.10.2013 р.
16. Митний кодекс України // [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/page>]. Доступ – 23.10.2013 р.
17. Пазуха М. Д. Зовнішньоекономічна діяльність (загальні положення) / М. Д. Пазуха. – К. : Центр навч. літ-ри, 2008. – 230 с.
18. Податковий кодекс України // [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>]. Доступ – 23.10.2013 р.
19. Положення Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України «Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» // [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01>]. Доступ – 23.10.2013 р.
20. Постанова Кабінету міністрів України «Про деякі питання регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» // [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/756-99-%D0%BF>]. Доступ – 23.10.2013 р.
21. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про перелік офшорних зон» // [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-2011-%D1%80>]. Доступ – 23.10.2013 р.
22. Ростовский Ю. М. Внешнеэкономическая деятельность / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. – М.: Магистр, 2008 – 592 с.
23. Руденко Л. В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: підручник / Л. В. Руденко. – вид. 2-ге, переробл. і допов. – К.: Центр навч. літ-ри, 2007. – 632 с.
24. Смитиенко Б. М. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Б. М. Смитиенко, В. К. Поспелов. – 6-е изд. – М.: Academia, 2009. – 304 с.
25. Сміяна Л. С. Правові основи зовнішньоекономічної діяльності / Л. С. Сміяна. – К.: КНТ, 2008. – 416 с.
26. Угода про субсидії і компенсаційні заходи // [Електронний ресурс. Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981_015]. Доступ – 23.10.2013 р.

Навчальне видання

НАУМОВ Максим Сергійович
ШЕКШУЄВ Олександр Анатолійович

ТЕКСТИ ЛЕКЦІЙ
З ДИСЦИПЛІНИ

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА
ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

*(для студентів 2 курсу денної форми навчання
напряму підготовки 6.030601 – «Менеджмент»)*

Відповідальний за випуск *Н. В. Можайкіна*

За авторською редакцією

Комп'ютерне верстання

План 2013, поз. 82Л

Підп. до друку 14.01.2014

Друк на ризографі.

Зам. №

Формат 60 x 84/16

Ум. друк. арк. 6,8

Тираж 50 пр.

Видавець і виготовлювач:

Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Революції, 12, Харків, 61002

Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 4064 від 12.05.2011 р.