

діяльності тепер без обмежень, але Національному банку України у якості заходів захисту дозволяється встановлювати такий строк, згідно ч. 2 ст. 12 [2].

5. Вимога, щодо обов'язкового продажу інвалютної виручки (50%) скасовується, але Національний банк України у якості заходів захисту має право встановлювати обов'язковий продаж частини інвалютних надходжень, згідно ч. 1 ст. 12 [2].

6. Не потрібна реєстрація кредитів від нерезидентів, але Національний банк України може встановлювати ліміти та дозволи на окремі операції, згідно ч. 4 ст. 12 [2].

Отже, із вищевикладеного можна зробити такий висновок, що впровадження Закон України «Про валюту і валютні операції» в умовах євроінтеграції просто необхідне для подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності України та взаємовідносин із ЄС. Також зміни у валютному регулюванні принесуть полегшення у роботі експортерам та імпортерам, які найбільше працюють з валютою і зараз мають складності з цим. Національний банк України по факту не втратив своєї значущості, він так само має право видавати підзаконні нормативні акти та встановлювати обмеження (на продаж іноземної валюти, що надійшла як виручка, встановлення лімітів, дозволів та інших обмежень за статтею 12 Закону України «Про валюту і валютні операції»).

Список використаних джерел:

1. Валюта: нові правила гри. "Все про бухгалтерський облік". – 2018. – №87. – С. 1–47.
2. Про валюту і валютні операції : Закон України від 21 черв. 2018 р. № 2473-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 07.11.2018).

ВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ

Пасенко В. В. канд. екон. наук, Майданюк В. В. магістр, Черкаський державний технологічний університет

Діяльність сучасного підприємства неможливо уявити обмежену рамками окремої країни. Вихід на зарубіжні ринки відкриває перед українськими підприємствами великі можливості для збуту продукції, дозволяє впроваджувати новітні досягнення технічного прогресу.

На даному етапі розвитку економічних відносин все більше спостерігається підвищення активності національних підприємств на міжнародних ринках. Ця активність представлена як діяльність підприємств у вигляді здійснення зовнішньоекономічних операцій. Існують різні види зовнішньоекономічної діяльності, які мають певні особливості, переваги та недоліки. Тому, необхідно знати, які операції можуть бути максимально вигідними для підприємства, а які – не виправдають своїх витрат тощо.

Розглянемо такі види зовнішньоекономічних операцій:

- зустрічна торгівля;
- торги;

- аукціони;
- біржові операції;
- ярмарки;
- прикордонна торгівля.

Зустрічна торгівля характеризується як операції купівлі-продажу, означає взаємні обов'язки учасників здійснити безготівковий обмін товарів ідентичної вартості, чи отримати в оплату частиною готівку, а частиною – товари. Тобто, є можливість отримання товарів, необхідних для використання у виробничій діяльності. Причинами появи та розповсюдження цих операцій є дефіцит валюти для розрахунків, проблеми реалізації товарів та економічні кризи. Зустрічна торгівля також має різновиди:

- бартерна операція, що оцінюється у єдиній валюті, але є безвалютним обміном товарів;
- компенсаційна операція, яка полягає в продажу устаткування для виробництва за умов комерційного кредитування (погашення боргу продукцією, виготовленою за допомогою отриманого устаткування);
- викуп вживаної техніки, що замінює купівлю у продавця її сучасніших видів;
- операція з давальницькою сировиною – коли переробне підприємство здійснює виготовлення продукції з сировини, яку надає її власник, що не має виробничих потужностей, з урахуванням об'ємів сировини на сплату витрат переробного підприємства та отримання ним прибутку [1, с. 17].

Перевагами зустрічної торгівлі є: можливості відкриття нових ринків збуту; забезпечення гарантії постачання необхідних товарів; подолання обмежень, що сприяють конкурентоспроможності підприємств на певних ринках; економія на складських та транспортних витратах. Недоліками ж зустрічної торгівлі є: складність у пошуку партнерів з подібними потребами; труднощі при укладання договорів, як порівняти зі звичайними; можлива одностороння вигода; значні витрати часу для виконання контракту.

Сутність торгів полягає в укладенні контракту купівлі-продажу (чи підяду) з переможцем конкурсу (який пропонує найбільш вигідні умови для покупця) серед продавців певного товару. Покупець, який бажає розмістити замовлення через торги, створює тендерний комітет, що складається з технічних та комерційних експертів, представників адміністрації. Тендерний комітет повністю організовує проведення торгів.

Серед переваг торгів є: наявність значної кількості тендерів державних та комунальних підприємств, що стали доступнішими для бізнесу (малого, середнього та іноземного); зростання конкуренції за допомогою вільного доступу учасників; можливість оскарження процедур здійснення тендеру; можливість доступу до якісніших товарів. Недоліками торгів є встановлені жорсткі кваліфікаційні критерії до учасників, що може показати прихильність замовника до конкретного учасника закупівель.

Аукціони дозволяють придбати товари з індивідуальними особливостями на спеціалізованих заходах публічної закупівлі. Ці заходи є періодично активними центрами посередницьких торгів, які опубліковують графіки їх проведення чи

попередньо попереджують покупців та продавців про термін їх проведення. Аукціони мають такі переваги: наявність значної кількості покупців-конкурентів показує попит продавцю; можлива змова покупців для зниження цін; покращення відбору товару покупцем за наявності великої кількості пропозицій; покупці можуть домовитися про максимальну ціну товару. Недоліками аукціонів є: для продавців – зниження цін за великих обсягів товарів, які переважають над попитом; витрати часу та фінансів, що змушують придбавати товари за завищеними цінами.

Біржа є добре організованим та обладнаним торговим місцем, яке використовують брокери та дилери. Це регулярно активний у певному місці за певними правилами, оптовий ринок. На біржах може здійснюватись не тільки продаж цінних паперів, а й операції з товарами, сировиною, валютою, трудовими ресурсами тощо. З переваг біржової торгівлі є: отримання кошику активів разом з придбанням навіть одного цінного паперу; простота використання; прозорість; низькі витрати; швидка ліквідність; сертифікати біржового фонду можна використовувати в будь-яких операціях на біржі. Недоліком є наявність деяких закритих бірж для участі відвідувачів у біржових торгах.

Ярмарки бувають періодичні та епізодичні. Ця форма міжнародної торгівлі, де придбавають товари за зразками, описами чи каталогами (товари зазвичай відсутні) у великих партіях з відстрочкою платежу. Перевагами ярмарок є наочність зразків товару; можливе миттєве виникнення ділових контактів; «святкова атмосфера», що позитивно сприяє; одночасне порівняння товарів суперників; сприяння укладенню контрактів; співпраця з професійною групою; безпосередні контакти з пресою та професійними виданнями [2, с. 12]. Недоліки ярмарок: значна вартість організації та участі, це рідкі події, незначне регіональне поширення представників груп цільового впливу [3, с. 24].

Також, видом зовнішньоекономічних операцій є прикордонна торгівля, яку здійснюють торгові організації та фірми в районах біля кордонів сусідніх країн.

Тому, щоб обрати вигідний шлях дій для підприємства, необхідно проаналізувати всі переваги та недоліки кожного варіанту. Важливо також не забувати, що на міжнародному рівні торговельні відносини мають базуватися на нормативно-правових положеннях міжнародного права і правилах, визначених міжнародними документами та організаціями.

Список використаних джерел:

1. Григорова – Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі: навч. посіб. / Л. І. Григорова – Беренда, М. В. Шуба. – Харків: Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2016. – 136 с.
2. Александрова Н., Сорокина Е., Филоненко И. Выставочный менеджмент. Москва : Промэкспо, 2001. 183 с.
3. Миллер С. Как использовать торговые выставки с максимальным эффектом. Москва : Довгань, 1998. 112 с.