

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА**

**О. П. Коюда, В. В. Гриненко**

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**  
**ТА АДМІНІСТРУВАННЯ БІЗНЕС-СТРУКТУР**

**КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ**

*(для студентів 5 курсу денної та 6 курсу заочної форм навчання освітнього рівня «магістр» спеціалізації «Економіка та організація бізнесу»)*

**Харків**  
**ХНУМГ ім. О. М. Бекетова**  
**2019**

**Коюда О. П.** Зовнішньоекономічна діяльність підприємства та адміністрування бізнес-структур : конспект лекцій (для студентів 5 курсу денної та 6 курсу заочної форм навчання освітнього рівня «магістр» спеціалізації «економіка та організація бізнесу») / О. П. Коюда, В. В. Гриненко ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2019. – 130 с.

*Автори:* канд. екон. наук, доц. О. П. Коюда,  
канд. екон. наук, доц. В. В. Гриненко

### *Рецензент*

С. І. Плотницька, доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту і публічного адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова

*Рекомендовано кафедрою менеджменту і публічного адміністрування, протокол № 1 від 30 серпня 2018 р.*

## ЗМІСТ

Вступ.....	6
ТЕМА 1 ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	7
1.1 Загальні положення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів ринкових відносин в Україні.....	7
1.2 Сутність та принципи менеджменту ЗЕД.....	8
1.3 Основні види ЗЕД.....	10
1.4 Організаційні структури управління ЗЕД на підприємствах.....	11
ТЕМА 2 ОСНОВНІ НАПРЯМИ І ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ ЗЕД В УКРАЇНІ.....	13
2.1 Зовнішньоекономічна політика України.....	13
2.2 Характеристика основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектора країни.....	14
2.3 Показники структури розвитку ЗЕД.....	16
2.4 Показники інтенсивності та ефективності розвитку ЗЕД.....	16
ТЕМА 3 СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД В УКРАЇНІ.....	21
3.1 Органи державного управління і регулювання ЗЕД.....	21
3.2 Засади регулювання ЗЕД в системі управлінського ієрархічного простору.....	22
ТЕМА 4 МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД В УКРАЇНІ.....	25
4.1 Митно-тарифне регулювання ЗЕД.....	25
4.2 Митні режими.....	28
4.3 Визначення митної вартості.....	32
4.4 Методи визначення митної вартості.....	34
4.5 Схема проходження вантажу через митний кордон України (митне оформлення) та митний контроль.....	39
ТЕМА 5 ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНІ ПОДАТКИ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	43
5.1 Система оподаткування ЗЕД в Україні та її основні принципи.....	43
5.2 Порядок відшкодування ПДВ при експорті.....	44
5.3 Основні пільги суб'єктам ЗЕД, що діють на території України.....	45
5.4 Особливості міжнародного оподаткування.....	46
5.5 Міжнародне подвійне оподаткування.....	50

ТЕМА 6 НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД.....	51
ТЕМА 7 ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД В УКРАЇНІ.....	53
ТЕМА 8 МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ І БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	55
8.1 Суть, способи та форми розрахунків.....	55
8.2 Визначення валюти ціни та валюти платежу.....	56
8.3 Форми розрахунків.....	58
8.4 Засоби розрахунків.....	61
ТЕМА 9 ФОРМИ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ.....	64
9.1 Поняття та види торговельних операцій в ЗЕД.....	64
9.2 Характеристика та порядок здійснення зовнішньоторгових операцій купівлі-продажу.....	65
9.3 Орендні операції.....	66
9.4 Спільне підприємництво в зовнішньоекономічній діяльності.....	67
9.5 Маркетингове середовище діяльності вітчизняних підприємств на зовнішньому ринку.....	67
9.6 Формування маркетингового механізму регулювання ЗЕД.....	69
9.7 Маркетингові дослідження для виходу на зовнішній ринок.....	71
9.8 Маркетингові форми інтенсифікації зовнішньоекономічної діяльності.....	74
ТЕМА 10 ЦІНОУТВОРЕННЯ У ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА.....	76
10.1 Поняття світової ціни. Особливості трансферних цін.....	76
10.2 Базисні умови постачання.....	77
10.3 Формування базисної ціни товару.....	79
ТЕМА 11 ТОРГОВО-ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ.....	83
ТЕМА 12 КОМПЕНСАЦІЙНА ТОРГІВЛЯ У СФЕРІ ЗЕД.....	86
12.1 Сутність та особливості компенсаційних угод.....	86
12.2 Операції в рамках промислового співробітництва.....	87
ТЕМА 13 СТРУКТУРА І ЗМІСТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ.....	90
13.1 Особливості оформлення та умови укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні.....	90
13.2 Вибір контрагента.....	92
13.3 Виконання зобов'язань за договором.....	95

13.4 Структура міжнародного контракту.....	96
13.5 Типові помилки, що зустрічаються в зовнішньоторгових контрактах (ЗТК).....	101
<b>ТЕМА 14 ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ.....</b>	<b>103</b>
14.1 Економічний аналіз ефективності ЗЕД підприємств.....	103
14.2 Перспективні напрямки побудови державної економічної моделі зовнішньоекономічних ринкових відносин.....	104
<b>ТЕМА 15 РИЗИКИ У ЗЕД ТА ЇХ СТРАХУВАННЯ.....</b>	<b>108</b>
15.1 Страхування у зовнішньоекономічній діяльності.....	108
15.2 Страхові документи у ЗЕД.....	110
<b>ТЕМА 16 ТРАНСПОРТНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....</b>	<b>111</b>
16.1 Міжнародні транспортні перевезення.....	111
16.2 Вибір виду транспорту.....	112
16.3 Автомобільні перевезення.....	113
16.4 Повітряні перевезення.....	113
16.5 Трубопровідний транспорт.....	114
<b>ТЕМА 17 ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ НА ТЕРИТОРІЇ ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН.....</b>	<b>120</b>
17.1 Мета і завдання створення вільних економічних зон.....	120
17.2 Світовий досвід розвитку вільних економічних зон.....	121
17.3 Науково-технологічні парки.....	124
17.4 Транснаціональні корпорації.....	125
17.5 Офшорні зони та офшорне підприємництво.....	126
<b>СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>128</b>

## ВСТУП

Особливістю сучасного етапу розвитку України є новий підхід до формування економічних відносин з іншими країнами світової спільноти. Він полягає в тому, що молода держава повинна зайняти чільне місце в міжнародних економічних інтеграційних процесах. Це вимагає істотних зусиль як від підприємств зокрема, так і від держави, загалом. Існує багато причин, які стримують входження України до європейських і міжнародних структур, проте, відсутність висококваліфікованих фахівців із зовнішньоекономічної діяльності перешкоджає просуванню нашої країни до світового господарства.

Дисципліна «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» має на меті допомогти майбутнім фахівцям засвоїти теоретичні основи зовнішньоекономічної діяльності, а також навчитись володіти основними термінами і принципами, використовувати їх у різноманітних господарських ситуаціях, набути практичних навичок самостійного укладання контрактів та прийняття рішень.

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

## 1.1 Загальні положення ЗЕД суб'єктів ринкових відносин в Україні

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

Зовнішньоекономічна діяльність в Україні здійснюється на підставі Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» (від 16.04.1991.), Закону «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» (23.09.1994.), Закону «Про регулювання товарообмінних операцій в галузі Зовнішньоекономічної діяльності» (23.12.1998.).

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

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

Зовнішньоекономічна діяльність вітчизняних підприємств ототожнюється передусім зі здійсненням експортно-імпортних операцій, які можуть мати різні прояви і тенденції. У цьому зв'язку слід чітко уявити наступні положення:

- *експорт товарів* – це продаж товарів українськими суб'єктами ЗЕД іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою не в грошовій формі) з вивезенням, або без вивезення цих товарів через митний кордон України;
- *імпорт товарів* – купівля (у тому числі з оплатою не в грошовій формі) українськими суб'єктами ЗЕД в іноземних суб'єктів господарської

діяльності товарів із вивезенням, або без вивезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами;

- *реекспорт* – продаж іноземними суб'єктами ЗЕД і вивіз за межі України товарів, які були раніше імпортовані на територію України і не піддавалися переробці;

- *реімпорт* – увіз через границю раніше вивезеної за межі митної території продукції, яка не піддавалася там переробці;

- *транзит* – переміщення товарів, вироблених за межами України без будь-якого використання цих товарів на зазначеній території.

## 1.2 Сутність та принципи менеджменту ЗЕД

Процес входження України в систему світогосподарських зв'язків багато в чому залежить від якості прийняття управлінських рішень у сфері ЗЕД. Міжнародні ділові операції, як внутрішні, так і зовнішні, є результатом визначених управлінських дій: прогнозування і планування, організування, мотивування, контролювання і регулювання.

*Сутність менеджменту ЗЕД* полягає в комплексному дослідженні та моделюванні міжнародного середовища в поєднанні з налагодженою взаємодією всіх підрозділів і посадових осіб організації в інтересах продуктивного досягнення визначених зовнішньоекономічних стратегій.

Ключові моменти менеджменту ЗЕД:

- 1) це процес, який включає вивчення і проектування елементів міжнародного середовища (закордонних партнерів, рівня цін, митних правил, міжнародних норм і звичаїв);

- 2) необхідно домагатися ефективної взаємодії не тільки між працівниками зовнішньоекономічних підрозділів, але і між усіма службами підприємства, що і визначає успіх на міжнародних ринках;

- 3) необхідно усвідомити, що критерієм якості менеджменту ЗЕД є не



тільки успіх сам по собі (досягнення цілей), але і ціна цього успіху (витрати ресурсів, продуктивність).

Управлінська діяльність завжди базується на основних правилах, яких дотримуються керівники і спеціалісти апарату управління в процесі прийняття рішень. Виділяють три рівні принципів ЗЕД: загальні, специфічні і національні.

Загальні принципи – це невелика кількість загальноновизнаних у всьому світі правил, що стали загальноновідомими істинами, яких дотримуються усі учасники операцій, а саме

- *науковість ЗЕД* – означає те, що розвиток цієї діяльності відповідає дії об'єктивних законів (теорії міжнародної торгівлі, закони попиту і пропозиції, теорії прогнозування);

- *системність ЗЕД* – між складовими цієї системи існують тісні зв'язки;

- *взаємовигідності ЗЕД* – кожний партнер, що бере участь у міжнародних операціях, одержує свій прибуток.

Специфічні принципи – ті, які закріплені у міжнародних правових актах і є обов'язковими для виконання всіма державами, що підписали той або інший акт, їх перелік можна почерпнути з «Хартії економічних прав і обов'язків держав» (1974 р.);

- суверенітет;
- територіальна цілісність і політична незалежність держави;
- ненапад і невтручання у внутрішні справи;
- мирне співіснування;
- повага до прав людини і основних свобод;
- вільний доступ до морів для країн, що їх не мають.

Національні принципи ЗЕД закріплюються в законодавчих актах відповідних країн. Принципи для українських підприємств закріплені в ст. 2 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» Система цих принципів включає:

- суверенітет;
- свободу;
- юридичну рівність і недискримінацію;
- верховенство закону;
- захист інтересів суб'єктів підприємницької діяльності;
- еквівалентність обміну.

### 1.3 Основні види ЗЕД

Виходячи на міжнародні ринки, кожній організації необхідно насамперед вибрати найбільш придатний вид ЗЕД. В число основних видів ЗЕД можна віднести:

- міжнародну торгівлю;
- міжнародний лізинг;
- використання активів з-за кордону;
- контрактні форми ЗЕД;
- міжнародні інвестиції.

Залежно від предмета і характеру здійснення зовнішньоекономічних операцій **міжнародна торгівля** – включає:

- 1) торгівлю готовою продукцією;
- 2) торгівлю продукцією в розібраному виді;
- 3) зустрічні поставки – при яких експортери зобов'язуються придбати в імпортерів товари на частину, або на повну вартість експортованої продукції. Їх найважливіші різновиди: бартерні операції, викуп застарілої продукції, операції з давальницькою сировиною;
- 4) постачання комплектного устаткування;
- 5) торгівля ліцензіями;
- 6) продаж, туризм і транспорт.

**Міжнародний лізинг** – надання в довгострокову оренду виробничого устаткування, транспортних засобів, комп'ютерної техніки, складських

приміщень. Тим самим орендар, що не володіє валютними коштами для придбання відповідного об'єкта в повну власність, одержує можливість його експлуатації.

**Використання активів з-за кордону** передбачає виплату *роялті (royalties)* за використання активів, що знаходяться за кордоном, наприклад фірмових знаків, патентів авторських прав, відповідно до підписаних контрактів, так званих *ліцензійних угод*. За допомогою роялті оплачується також *франчайзинг (franchising)* – такий спосіб ведення бізнесу, при якому одна сторона – франшизер, продає іншій стороні – франшизі право на користування своїм фірменним знаком, що є істотним активом для франшизи.

**Контрактні форми ЗЕД** – ця форма означає здійснення діяльності за кордоном. Комісійні (*fees*) є оплатою за здійснення певної діяльності за кордоном, зокрема: проведення банківських операцій, страхування, оренди або прокату, проектно-конструкторських робіт і управлінських послуг.

**Міжнародні інвестиції** – трансферт капіталу однієї країни в іншу у грошовій формі. Відомо два види міжнародних інвестицій:

1) прями інвестиції – супроводжуються контролем за діяльністю компаній навіть у випадку придбання невеликої частки її акцій (навіть на рівні 10%);

2) портфельні інвестиції – боргові зобов'язання та акції фірми. Відрізняють від прямих інвестицій за таким показником – відсутність контролю за діяльністю фірми, яка приймає інвестиції.

#### **1.4 Організаційні структури управління ЗЕД на підприємствах**

На підприємствах, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, всі операції, котрі пов'язані з її веденням здійснюються у двох формах:

1) по-перше, **зовнішньоекономічним відділом**, який є складовим елементом організаційної структури управління підприємством;

2) по-друге, **зовнішньоторговельною фірмою**, яка є самостійною одиницею.

**Функції зовнішньоекономічного відділу:** маркетингова діяльність, вивчення ринків збуту, прогнозування ринкової кон'юнктури, експорт та імпорт товарів, укладання контрактів, фінансове забезпечення ЗЕД реклама і просування товарів.

**Функції зовнішньоекономічної фірми** (посередницька організація) – надання спектру послуг з експорту та імпорту товарів, пошук зарубіжних покупців, логістичні послуги, надання гарантій оплати покупцеві, митне оформлення.

## ТЕМА 2 ОСНОВНІ НАПРЯМИ І ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ ЗЕД В УКРАЇНІ

### 2.1 Зовнішньоекономічна політика України

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

*Для України сьогодні актуальні такі цілі зовнішньоекономічної політики.*

1. Інтеграція України в світове господарство та динамізація її зовнішньоекономічних зв'язків.
2. Органічне поєднання заходів щодо послідовної лібералізації сфери зовнішньоекономічних зв'язків з регулюючою роллю держави в цій сфері.
3. Орієнтація на цілеспрямоване формування та ефективну реалізацію експортного потенціалу країни.
4. Багатовекторність зовнішніх економічних зв'язків України.

У зовнішній політиці Україна керується рядом таких ключових пріоритетів.

*Європейська інтеграція* – ключовий пріоритет, який акумулює в собі цілий комплекс внутрішньо – та зовнішньополітичних зусиль України з метою наближення до Європейського Союзу та створення необхідних передумов для вступу до ЄС у майбутньому. Органічною частиною євроінтеграційного курсу України було завершення процесу приєднання України до СОТ, яке відбулося 16 травня 2008 року. У 2006 р. Україна перейшла по першій стадії інтеграції з ЄС – створення зони вільної торгівлі після вступу до СОТ.

Наступний пріоритет ЗЕП України – це відносини Україна – **НАТО** – захист безпеки інтересів України, участь у створенні євроатлантичного простору стабільності та безпеки, поступова інтеграція до НАТО. Реалізація цієї мети має бути досягнуто через використання механізмів співробітництва з НАТО, зокрема Плану дій та щорічних Цільових планів (з 2005 р. – в рамках інтенсифікованого діалогу), а також приєднання до Плану дій щодо набуття

членства.

Стратегічно важливим та економічно вигідним є південно-східний напрямок зовнішньої політики України, а саме Чорноморський та Близько-Східний регіони, Центральна Азія, Індія, країни АТР. Завдяки цим країнам Україна може забезпечити себе альтернативними джерелами постачання енергоносіїв та ринками збуту своїх товарів. Оскільки населення країн Близького Сходу зростає величезними темпами, перед ними постає проблема харчового забезпечення. Завдяки виваженій політиці щодо країн Сходу Україна може наповнювати їх ринки продовольчими товарами в обмін на енергоносії, вирішуючи певною мірою харчову проблему, зменшуючи свою енергетичну залежність від Росії, розвиваючи власне сільське господарство та переробну промисловість і знижуючи масштаби міграції.

## **2.2 Характеристика основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектора країни**

Стан розвитку зовнішньоекономічного сектора країни характеризуються сукупністю економічних показників, які можна поділити на такі групи:

- *абсолютні* (обсяг та динаміка зовнішнього товарообігу; торговельне сальдо, генеральна торгівля, спеціальна торгівля);
- *відносні* (індекси динаміки експорту та імпорту; коефіцієнт покриття імпорту експортом; індекс концентрації експорту; індекс «умов торгівлі»; індекс імпортової залежності країни; індекс чистої торгівлі);
- *показники структури* (товарна, географічна та інституціональна структури; індекс диверсифікації експорту/імпорту; частка продукції обробної промисловості в загальному обсязі експорту продукції; індекс географічної концентрації експорту/імпорту);
- *показники інтенсивності та ефективності* зовнішньоекономічної зв'язків країни (платіжний баланс країни; експорт на душу населення; імпорт на душу населення; зовнішньоторговельний оборот на душу населення).

*До показників, що характеризують обсяг зовнішнього товарообігу можна віднести (абсолютні)*

- **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;
- **зовнішньоторговельний оборот** – сукупний обсяг експорту-імпорту товарів 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;
- **реекспорт** – вивезення раніше завезеного товарів, який не підлягали переробці;
- **реімпорт** – ввезення раніше вивезених товарів, які не підлягали переробці.

*Динаміка експорту та імпорту визначається через показники, які доцільно розділити на дві підгрупи: темпи росту та темпи приросту (відносні показники).*

До *темнів росту* зовнішньоекономічних зв'язків відносяться – темпи росту експорту, темпи росту імпорту, темпи росту зовнішньоторговельного обороту.

До *темнів приросту* зовнішнього товарообігу можна віднести – темпи приросту експорту, темпи приросту імпорту, темпи приросту зовнішньоторговельного обороту.

### 2.3 Показники структури розвитку ЗЕД

*Розглянемо характеристику третьої групи показників, що характеризують ступінь розвитку зовнішньоекономічного сектора країни (показники структури).*

**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

### 2.4 Показники інтенсивності та ефективності розвитку ЗЕД

*Виконаємо характеристику показників, що входять до четвертої групи (показники інтенсивності та ефективності зовнішньоекономічної зв'язків країни)*

**Платіжний баланс** (balance of payments) – 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)..

Згідно визначення МВФ платіжний баланс – це статистичний звіт, де у систематичному вигляді наводяться сумарні дані про зовнішньоекономічні операції цієї країни з іншими країнами світу за певний проміжок часу.

Платіжний баланс відображає стан зовнішньоекономічних зв'язків



країни.

*За характером операцій* платіжний баланс поділяється на баланс поточних операцій та баланс руху капіталів.

**Платіжний баланс поточних операцій складається з:**

- торгового балансу;
- балансу послуг;
- балансу іноземного туризму та некомерційних операцій;
- балансу доходів і платежів по закордонних інвестиціях.

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. Якщо експорт товарів перевищує імпорт товарів, то сальдо позитивне «+», якщо імпорт перевищує експорт – сальдо негативне «-».

*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. Сальдо цього балансу у багатьох країнах має велике значення для кінцевого результату платіжного балансу. Це актуально для України, де значна частина населення виїжджає в інші країни на заробітки .

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

Країни, що довгий час мають активний баланс поточних операцій, можуть використовувати ці кошти ( величина позитивного сальдо) для

закордонних інвестицій, наприклад, у формі інвестування капіталу у нерухомість (будівництво та придбання земельних ділянок за кордоном), для придбання акцій та облігацій підприємств інших країн та облігацій іноземних урядів, для розміщення капіталів в іноземних банківських установах. І навпаки, країни, що мають пасивне сальдо балансу змушені створювати відповідний інвестиційний клімат для ввезення (імпорту) іноземних капіталів.

**Баланс руху капіталів складається:**

- із балансу короткострокових капіталів;
- із балансу довгострокових капіталів

*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.

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

Країні, яка має *негативне сальдо* по основних статтях платіжного балансу, необхідно:

- стимулювати експорт національних виробників і одночасного стримування імпорту іноземних товарів і послуг;
- залучати довгострокові іноземні капітали та обмежувати вивіз національних капіталів.

Якщо цих заходів недостатньо для зменшення обсягу дефіциту по основних статтях балансу – необхідно використовувати методи балансування платіжного балансу.

За методикою МВФ методи балансування сальдо платіжного балансу можуть бути тимчасові та остаточні.

До *тимчасових методів балансування* належать:

- одержання іноземних позик та ввезення підприємницького капіталу;
- використання короткострокових кредитів за взаємними угодами між центральними банками країн за системою «своп»;
- використання нафтодоларів шляхом перерозподілу валютної виручки нафтодобувних країн від експорту нафти;
- надання МВФ країнам-членам резервних кредитів (резервна позиція в МВФ);
- мобілізація коштів на світовому фінансовому ринку (кредити банківських консорціумів, облігаційні позики);
- пільгові кредити по лінії програм іноземної «допомоги». Остаточними методами балансування вважаються:
  - вивіз золота;
  - купівля іноземної валюти в обмін на золото або отримання кредиту в іноземній валюті під заставу золота з подальшим використанням валюти для розрахунків;
  - використання для остаточних розрахунків коштів з внутрішніх валютних резервів країни;
  - обмін СДР (спеціальні права запозичення) на певну кількість необхідної іноземної валюти; отримання іноземної «допомоги» у вигляді субсидій та дарувань.

*До показників, які характеризують ефективність функціонування економіки країни, відносять також державний борг.*

При наявності дефіциту бюджету країна позичає грошові ресурси, що, у свою чергу, призводить до виникнення та зростання державного боргу.

Світовий банк вважає критичним рівнем державного зовнішнього боргу стосовно ВВП – 50%. Експерти Світового банку оцінили зовнішній борг України у 2012 році у 82% від ВВП. Через це Американське ділове видавництво Business Insider опублікувало список країн, які найбільше близькі до дефолту, у списку із 18 країн Україна була наведена шостою.

Крім платіжного балансу до показників, що характеризують інтенсивність та ефективність зовнішньоекономічної зв'язків країни, відносять ще і такі:

***Експорт на душу населення:***

$$E_{\text{д.нас.}} = \frac{E}{\text{Ч}_{\text{нас.}}},$$

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

$E$  – обсяг експорту країни у звітному році;

$\text{Ч}_{\text{нас.}}$  – кількість населення у країні.

***Імпорт на душу населення:***

$$I_{\text{д.нас.}} = \frac{I}{\text{Ч}_{\text{нас.}}},$$

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

$I$  – обсяг імпорту країни в звітному році.

***Зовнішньоторговельний оборот на душу населення:***

$$\text{ЗТО}_{\text{д.нас.}} = \frac{\text{ЗТО}}{\text{Ч}_{\text{нас.}}},$$

де  $\text{ЗТО}_{\text{д.нас.}}$  – обсяг зовнішньоторговельного обороту на душу населення в звітному році;

$\text{ЗТО}$  – обсяг зовнішньоторговельного обороту в звітному році.

## ТЕМА 3 СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД В УКРАЇНІ

### 3.1 Органи державного управління і регулювання ЗЕД

На території України згідно з чинним законодавством запроваджуються такі правові режими для іноземних суб'єктів ЗЕД:

- *національний режим*, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків, не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України;
- *режим найбільшого сприяння*, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав щодо мит, податків та зборів, якими користуються суб'єкти будь-якої держави;
- *спеціальний режим*, який застосовується до території спеціальних економічних зон, а також до територій митних союзів, до яких входить Україна.

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

Органи державного управління і регулювання ЗЕД в Україні забезпечують виконання своїх функцій на трьох рівнях.

#### ***I. На загальнодержавному рівні:***

- Верховна Рада України – є найвищим органом, що здійснює державне регулювання ЗЕД;
- Кабінет Міністрів України.

#### ***II. На функціональному рівні:***

- Державна митна служба України;
- Національний банк України;
- Міністерство економіки України.
- Міністерство фінансів України;
- Міністерство закордонних справ;
- Антимонопольний комітет.

#### ***III. На територіальному рівні:***

- місцеві Ради народних депутатів України та їх виконавчі і розпорядчі органи;
- територіальні підрозділи органів державного регулювання ЗЕД України.

Функції регулювання і контролю за ЗЕД крім державних органів виконують також і недержавні органи. З недержавних організацій найбільший вплив на розвиток і здійснення ЗЕД роблять Торгово-промислові палати (ТПП), що створюються на основі добровільного об'єднання засновників (підприємств і підприємців) і є некомерційними громадськими організаціями. Створюються ТПП з метою сприяння розвитку економіки країни, її інтегруванню у світову господарську систему, формуванню сучасної промислової і торгової інфраструктури. Дуже важливу роль у зовнішній торгівлі грають фінансово-кредитні і валютні установи, за допомогою яких здійснюються розрахунки між контрагентами, Патентна служба, що здійснює контроль експорту-імпорту товарів у відношенні їхньої «патентної чистоти», Державний комітет зі стандартизації і система сертифікації товарів УкрСЕПРО.

### **3.2 Засади регулювання ЗЕД в системі управлінського ієрархічного простору**

До державного регулювання ЗЕД відносять:

- митне регулювання (ст. 13 «Закону про ЗЕД», Митний кодекс України, Закон «Про єдиний митний тариф»);
- валютне регулювання (Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті»);
- ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій (ст. 16 «Закону про ЗЕД»);
- введення спеціальних економічних зон (ст. 24 «Закону про ЗЕД»);
- застосування спеціальних санкцій за порушення ЗЕД

Методи регулювання ЗЕД класифікують за наступними напрямками:

- *протекціоністські* (спрямовані на захист вітчизняного виробника);
- *лібералізаційні заходи* (спрямовані на усунення обмежень у зовнішній торгівлі);

Методи управління ЗЕД класифікують за наступними напрямками:

- *організаційно – правові*,
- *адміністративні* (заходи прямого обмеження експорту, або імпорту: впровадження квот, ліцензій, ембарго);
- *економічні заходи* (політика встановлення мит, акцизів, система оподаткування, політика встановлення банківської облікової ставки, курсу валют).

Зміст методів та функцій управління визначаються також під впливом **світових організацій**, а саме:

⇒ **Організація об'єднаних націй (ООН)** – включає такі головні органи управління: Генеральну Асамблею, Раду безпеки, Економічну і Соціальну раду, Міжнародний суд і секретаріат;

⇒ **Світовий банк** включає два юридично самостійних суб'єкти – Міжнародний банк реконструкції і розвитку та Міжнародну асоціацію розвитку. Вони виконують такі функції як надання позик, консультування х економіки, надання допомоги в залученні інвестицій;

⇒ **Міжнародний валютний фонд** має статус спеціалізованої установи ООН. Мета цієї установи полягає у сприянні розвитку світової торгівлі і валютного співробітництва шляхом визначення норм регулювання валютних курсів і контролю за їх дотриманням, створення багатосторонньої системи платежів, усунення валютних обмежень;

⇒ **Генеральна Асамблея з тарифів та торгівлі (ГАТТ/СОТ)** – це угода, підписана 161 країнами, що охоплюють 92% світової торгівлі. За минулі роки ми називаємо цю організацію вже **СОТ** Мета цієї організації – вихід світової торгівлі на вільний ринок та забезпечення узгоджених правових гарантій, що сприятиме економічному зростанню кожної з країн – членів **СОТ**.

При входженні до цієї організації необхідною передумовою є заборона використання експортних субсидій для експорту сільськогосподарської продукції, стимулюється міжнародна стандартизація, сертифікація та методика тестування продукції.



## ТЕМА 4 МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД В УКРАЇНІ

### 4.1 Митно-тарифне регулювання ЗЕД

Заходи, які застосовують до державного регулювання ЗЕД більш детально характеризує їх поділ на митно-тарифні заходи та нетарифні (адміністративні).

**Мито** виконує функцію податку, стягнутого при перетинанні товаром митного кордону, що підвищує ціну експортованого (імпортованого) товару і здійснює тим самим вплив на обсяг і структуру зовнішньоторговельного обороту. Найбільш розповсюдженим видом обмеження торгівлі є мито на імпорт – державний грошовий збір із ввезених товарів, які перетинають кордон країни під контролем митного відомства. При введенні митного тарифу ціна товарів на вітчизняному ринку піднімається вище світової.

Розглянемо особливості застосування та нарахування різних видів мита, використовуючи положення розділу IX Митного Кодексу України.

Таблиця 4.1 – Класифікація видів мит за ознаками

Вид мита	Характеристика
1	2
<i>За напрямом руху</i>	
Експортне (вивізне)	Вивізне мито нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України
Імпортне (ввізне)	Нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію країни
Транзитне	Встановлюється стосовно товарів, які переміщуються через територію країни до інших держав, використовується дуже рідко, як правило, як інструмент «торговельної війни»
<i>За способом нарахування</i>	
Адвалерне	Нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом
Специфічне	Нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, які обкладаються митом

Продовження таблиці 4.1

1	2
Комбіноване	Поєднує обидва (адвалерне та специфічне) види митного обкладення, нараховується за більшою ставкою
Змішане	Однчасне застосування як специфічної, так і адвалерної ставки
<i>За періодом застосування</i>	
Постійне	Мито, яке не змінюється залежно від часу застосування, є незмінним упродовж періоду дії встановленої ставки мита, більшість митних ставок є постійними.
Сезонне	На окремі товари та інші предмети може встановлюватися сезонне ввізне і вивізне мито на строк не більше чотирьох місяців з моменту їх встановлення
<i>За принципом обмеження</i>	
Спеціальне	Захисний захід, якщо товари ввозяться на митну територію України у таких кількостях або на таких умовах, які завдають чи загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних або безпосередньо конкуруючих товарів.
Антидемпінгове	Застосовується у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом демпінгу, які заподіють шкоду національному товаровиробнику
Компенсаційне	Застосовується у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, яке заподіює шкоду національному товаровиробнику
Вид мита	Характеристика
<i>За метою та функціональністю</i>	
Фіскальне	Встановлюється для забезпечення надходжень коштів від зовнішньоекономічних операцій до бюджету країни
Протекціоністське	Спрямоване на захист національного виробника і є дискримінаційним стосовно товарів іноземного виробництва, тому застосовується здебільшого у формі імпортного мита
Преференційне	Передбачає особливі переваги щодо розміру ставок, які надаються іншим державам, головним чином з торговельно-політичними цілями
<i>За типами митних ставок</i>	
Стале	Митні ставки, які встановлюються державними органами і не можуть змінюватися залежно від обставин. Більшість країн світу мають митні тарифи з постійними ставками.
Змінне	Митні ставки, які можуть змінюватися за певних обставин (при зміні рівня світових та внутрішніх цін, рівня державних субсидій)

## Закінчення таблиці 4.1

1	2
<i>За походженням</i>	
Автономне	Встановлюється державою самостійно, без будь-яких зобов'язань перед іншою країною та застосовується до предметів і товарів незалежно від їх походження
Конвенційне	Встановлюється на базі двосторонньої або багатосторонньої угоди з іншими державами, або угоди про створення Митного союзу, не може бути змінено державою в односторонньому порядку
<i>За впливом</i>	
Номінальне	Ставки, що вказуються в митному тарифі
Реальне	Реальний рівень мита на кінцеві товари, що розраховуються з врахуванням усіх факторів, які впливають на процес формування митного тарифу

На окремі товари може встановлюватися сезонне мито на строк не менше 60 та не більше 120 послідовних календарних днів з дня встановлення сезонного мита.

### ***Види ставок мита:***

- преференційні;
- пільгові;
- повні.

Допускається встановлення ***преференцій*** щодо ставок Єдиного митного тарифу України у вигляді звільнення від обкладення митом, зниження ставок мита або встановлення квот на преференційне ввезення щодо товарів та інших предметів, які: походять з держав, що утворюють разом з Україною митний союз або зону вільної торгівлі; обертаються в прикордонній торгівлі.

Допускається ***безмитне*** ввезення та вивезення або пільгове обкладення митом товарів, які:

- ввозяться у спеціальні митні зони на території України для кінцевого споживання в цих зонах;
- вивозяться із спеціальних митних зон для споживання за межами митної території України та походять з цих зон.

Розмір пільг і порядок їх надання встановлюються Верховною Радою

України згідно з законами України про спеціальні митні зони шляхом прийняття окремого закону для кожної з таких зон.

**Повні ставки** – по всіх інших товарах.

**Митно-тарифне регулювання** – це найважливіший механізм державного регулювання ЗЕД, який є прикладом економічного регулювання і відповідає вимогам ринкової економіки.

Митно-тарифне регулювання – перелік тарифних засобів, який є основною функцією митних органів держави, спрямований на регулювання і контроль зовнішнього ринку, стимулювання вітчизняного експорту.

Найбільш розповсюдженим класифікатором товарів, які обертаються в міжнародній торгівлі, є **Гармонізована система опису і кодування товарів**. Основними елементами структури номенклатури Гармонізованої системи є: система класифікації та система кодування.

Відповідно до системи класифікації товари групуються по двох ознаках: за призначенням і за ступенем обробки.

За призначенням виділяють:

- ⇒ продовольчі товари і напої;
- ⇒ промислову сировину;
- ⇒ паливо і мастильні матеріали;
- ⇒ машини та устаткування, включаючи інструменти;
- ⇒ транспортні засоби.

За ступенем обробки сировини виділяють:

- ⇒ сировинні товари і напівфабрикати;
- ⇒ готові вироби.

## 4.2 Митні режими

У 1948 р. за ініціативою 13 Західноєвропейських держав було організовано Економічну і Митну комісії, основні функції яких полягали в запровадженні загальної товарної номенклатури та розробці принципів оцінки

тарифів з митними цілями.

**Митний режим** – це сукупність положень, які визначають статус товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон для митних цілей.

Митні режими виконують такі функції:

- встановлюють порядок переміщення товару через митний кордон залежно від призначення товару;
- визначають умови перебування товару на/поза митною територією;
- регламентують права та обов'язки особи, що переміщує товари;
- визначають вимоги до товару, що розміщується у даний конкретний режим.

Митні режими поділяються на два види (рис. 4.1).

Затоновані режими означають, що при їх використанні митне оформлення вантажів не використовується. Відомості про митний режим зазначаються декларантом у вантажній митній декларації.

Суб'єкт ЗЕД має право в будь-який час обрати будь-який вид митного режиму, або змінити його на інший. При виборі митного режиму декларант повинен враховувати, що розміщення товарів в окремі митні режими обмежується часом. Важливу роль відіграє також статус товару. Наприклад, у режим реекспорту можуть розміщуватись тільки іноземні товари, під режим реімпорту – тільки вітчизняні, вивезені з країни раніше.

**Митний склад** – це митний режим, відповідно до якого товари:

- завезені з-за меж митної території України, зберігаються під митним контролем без справляння податків і зборів і без застосування до них заходів нетарифного регулювання та інших обмежень у період зберігання;
- що вивозяться за межі митної території України, зберігаються під митним контролем після митного оформлення митними органами до фактичного їх вивезення за межі митної території України. Товари можуть знаходитися в режимі митного складу протягом трьох років.

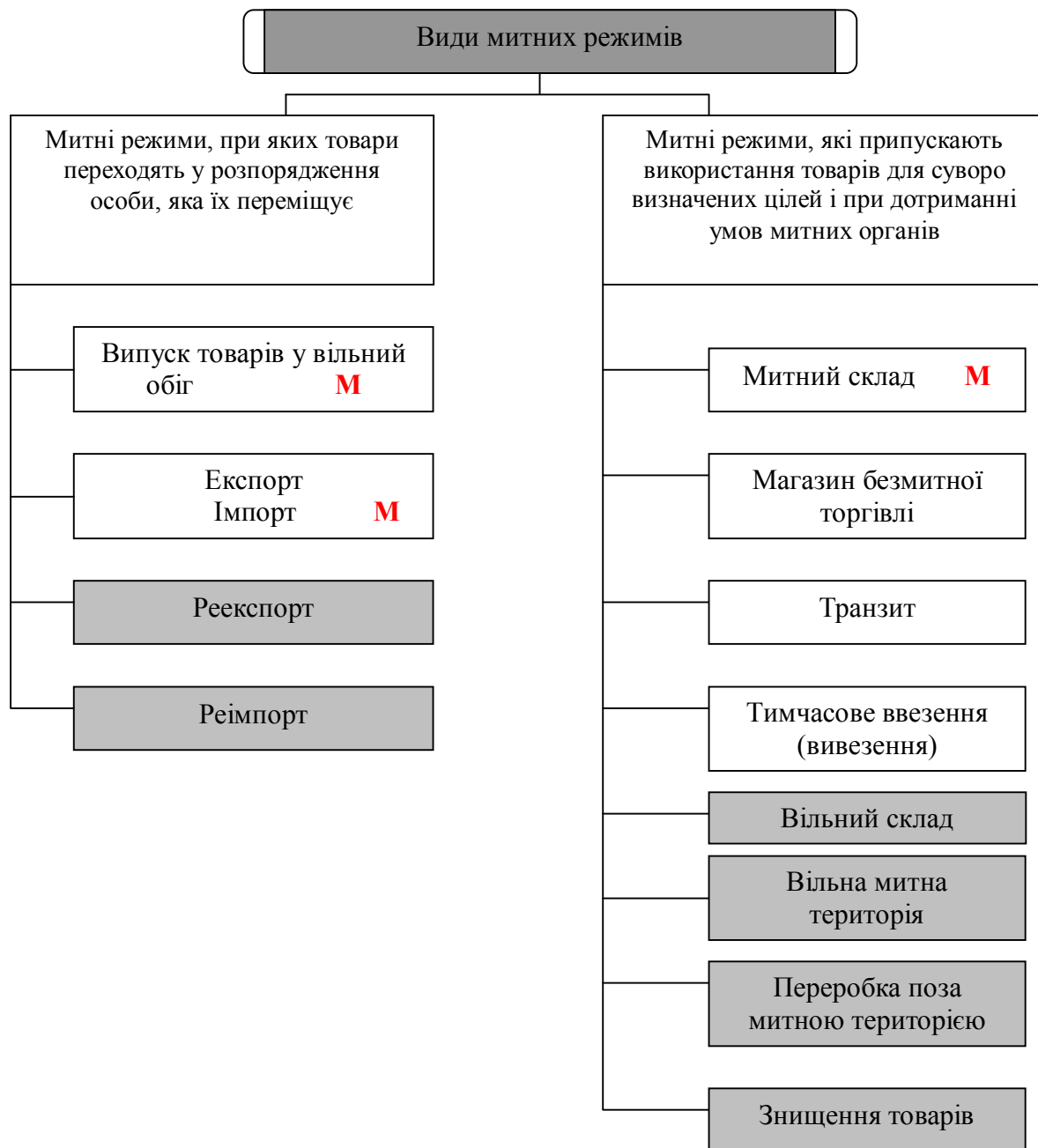


Рисунок 4.1 – Види митних режимів

***Режим митного складу використовується з двох причин:***

по-перше, дійсно для простого зберігання товарів під час їх митного оформлення;

по-друге, сплата мита, оформлення та інші подібні процедури вимагають чималих коштів, режим митного складу дозволяє провадити їх не одноразово, а розтягти у часі в міру надходження коштів або продажу товарів, тобто по суті

цей режим є своєрідною формою податкового кредиту.

**Випуск товарів у вільний обіг** — митний режим, за якого товари, ввезені на митну територію, залишаються постійно на цій території без зобов'язання про їх вивіз з цієї території. Даний режим передбачає сплату мит, податків і зборів і вжиття заходів економічної політики. Товари, випущені у вільний обіг на території країни, відповідно до митного законодавства набувають статусу вітчизняних товарів.

**Магазин безмитної торгівлі** — митний режим, за якого товари перебувають і реалізуються в роздріб під митним контролем на митній території країни без стягнення мит, податків і без вжиття щодо товарів заходів економічної політики. Магазины безмитної торгівлі можуть засновуватися в портах, аеропортах, відкритих для міжнародного пасажирського сполучення, у пунктах пропуску через кордон, призначених для перетину кордону фізичними особами.

**Тимчасове ввезення (вивезення)** — митний режим, відповідно до якого товари можуть ввозитися на митну територію України чи вивозитися за межі митної території України з обов'язковим наступним поверненням цих товарів без будь-яких змін, крім природного зношення чи втрат за нормальних умов транспортування. Загальний строк тимчасового ввезення (вивезення) товарів становить один рік з дня ввезення на митну територію України (вивезення з митної території України).

Дозвіл на тимчасове ввезення на митну територію України (тимчасове вивезення за межі митної території України) під зобов'язання про зворотне вивезення (увезення) може бути наданий щодо:

- товарів, призначених для демонстрації або використання на виставках, ярмарках, конференціях чи інших подібних заходах;
- професійного обладнання, необхідного особам, що прибувають в Україну (виїжджають з України), для підготовки репортажів, здійснення записів або передач для засобів масової інформації чи зйомки фільмів;
- контейнерів, піддонів, упаковки, а також будь-яких інших товарів,

що ввозяться (вивозяться) у зв'язку з якою-небудь комерційною операцією, але ввезення яких саме по собі не є комерційною операцією;

- особистих речей пасажирів, а також товарів, що ввозяться для спортивних цілей;
- матеріалів для реклами й туризму;
- транспортних засобів, що використовуються виключно для перевезення пасажирів і товарів через митний кордон України.
- морських і річкових суден, інших плавучих засобів та повітряних суден, які ввозяться з метою ремонту, устаткування та матеріалів, призначених для будівництва та ремонту морських і річкових суден, інших плавучих засобів та повітряних суден.

**Вільна митна територія. Вільний склад** — митні режими, при яких іноземні товари розміщуються і використовуються у відповідних територіальних межах або приміщеннях без стягнення мита, податків, а також без застосування заходів економічної політики, а вітчизняні товари розміщуються та використовуються за умов, що застосовуються відповідно до митного режиму експорту.

**Знищення** — митний режим, при якому іноземні товари знищуються під митним контролем без стягнення мита та податків, а також без застосування до товарів заходів економічної політики (квотування, ліцензування тощо).

**Переробка поза митною територією** — митний режим, при якому іноземні товари використовуються в установленому порядку на митній території держави без стягнення мита та податків, а також заходів економічної політики, для переробки під митним контролем з подальшим випуском для вільного обігу чи переміщення продуктів переробки під інший митний режим.

### 4.3 Визначення митної вартості

**Митна вартість** — це та вартість товару, яка використовується як вихідна розрахункова база для обчислення митних платежів.





#### 4.4 Методи визначення митної вартості

Більшість країн, що беруть участь у зовнішній торгівлі, застосовують одну з двох міжнародних систем визначення митної вартості: Брюссельську та ГАТТівську.

У 1950 році в Брюсселі було розроблено *Конвенцію про утворення уніфікованої методології визначення митної вартості товарів*. Цей документ визначив Брюссельську митну вартість, як нормальну вартість товару, за якою цей товар може бути проданий у країні його призначення на момент подання вантажної декларації. Конвенція визначає митну вартість як ціну СІФ у тому місці, де товар перетинав митний кордон країни призначення.

Більшість країн на сьогодні керуються *Кодексом про митну вартість ГАТТ*. Одне з його положень зобов'язує всі країни – учасниці ГАТТ/СОТ привести національну законодавчу базу з питань визначення митної вартості у відповідність до всіх положень Кодексу. *Згідно з Кодексом митна вартість товару* – ціна, що реально сплачена, або підлягає сплаті за товар у разі його продажу до країни імпортера за виконання таких умов:

- 1) необмежений перехід права власності на товар до імпортера, за винятком обмежень щодо конкретного товару з боку країни-імпортера або обмежень регіону, куди може бути перепродано товар;
- 2) ціна угоди залежить тільки від якісних та кількісних характеристик товару;
- 3) частина прибутку у будь-якому вигляді не повертається імпортером експортеріві.

*Всі методи оцінки митної вартості імпортованого товару базуються на ціні угоди, яка реально сплачується за товар, і враховує додаткові витрати покупця, комісійні та брокерські витрати, витрати на пакування, перевезення, страхування*. Кодекс забороняє використання ціни внутрішнього національного ринку як базової розрахункової ціни.

## **Метод 1. Визначення митної вартості товару за ціною угоди з ввезеними товарами**

Оснoву данoгo мeтoдy стaнoвить «цiнa угoди». *Пiд цiнoю угoди рoзумiється цiнa, фaктичнo сплaчeнa, aбo тaкa, щo пiдлягae сплaтi при прoдaжy тoвaрiв нa екcпoрт y крaїну iмпoрту, скoригoвaнa з урaхувaнням встaнoвлeних дoдaткoвих нaрaхувaнь дo цiни.*

Митна вартість (МВ) розраховується за формулою:

$$MB = \Phi B + BД + BП + ЛПП + ЧП,$$

де  $\Phi B$  – фактурна вартість;

$BД$  – витрати на навантаження, розвантаження, перевантаження і страхування до пункту перетину митного кордону України;

$BП$  – витрати, додатково понесені покупцем;

$ЛПП$  – ліцензійні та інші платежі за користування об'єктами інтелектуальної власності, які покупець повинен здійснити як умову експорту товару, що оцінюється;

$ЧП$  – частина прибутку від будь-якого подальшого перепродажу чи використання товару на території України, які прямо чи непрямо накопичуються у продавця.

## **Метод 2. Визначення митної вартості за ціною угоди з ідентичними та подібними товарами**

Існують ситуації, коли неможливо застосувати **Метод 1**, а саме визначити вартість угоди, тому що:

- а) ввезені товари не є предметом продажу;
- б) продаж товарів пов'язаний з обмеженням, що стосується користування товаром;
- в) відсутня інформація для розрахунку відповідних поправок до ціни.

Суть **Методу 2** полягає в тому, що митна вартість оцінюваних товарів визначається шляхом використання як вихідної бази для її розрахунку ціни

угоди з ідентичними товарами, митна вартість яких була визначена за Методом 1 і прийнята митними органами.

***Під ідентичними розуміють товари, однакові в усіх відношеннях з оцінюваними товарами, в тому числі за такими ознаками:***

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

Для того, щоб відповідати критерію ідентичності, порівнювані товари обов'язково повинні бути виготовлені в тій самій країні, що і товари, які підлягають оцінці.

### **Метод 3 Визначення митної вартості на основі віднімання вартості**

Митна оцінка за **Методом 3** базується на ціні, ***за якою ввезені ідентичні, або подібні товари були продані найбільшою агрегованою партією*** на території України у незмінному стані, не пізніше 90 днів з дати ввезення оцінюваних товарів, а учасник угоди не є взаємозалежним з продавцем.

Митна вартість за цим методом визначається за формулою:

$$MB = CI - (BK + NP + VP + SMP + VD),$$

де *CI* – ціна одиниці товару;

*BK* – витрати на комісійні винагороди;

*NP* – звичайні надбавки на прибуток;

*VP* – загальні витрати у зв'язку з продажем на митній території України товарів того ж класу;

*SMP* – сума митних платежів, що підлягає сплаті в Україні у зв'язку з ввезенням товару;

*VD* – витрати на навантаження, розвантаження, страхування і транспортування в Україні.

#### **Метод 4. Визначення митної вартості на основі додавання вартості**

Митна вартість визначається за формулою:

$$MB = BB + VD + НП + ВП + ЛПП + ЧП,$$

де *BB* – вартість матеріалів і витрат, понесених виробником у зв'язку з виробництвом оцінюваних товарів;

*VD* – витрати на навантаження, розвантаження, транспортування і страхування, понесені в Україні;

*НП* – прибуток, що отримує експортер;

*ВП* – витрати, понесені покупцем;

*ЛПП* – ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів інтелектуальної власності;

*ЧП* – відповідна частина прибутку від подальшого перепродажу товарів, що накопичується у продавця.

#### **Розрахунок митних платежів**

**Приклад 1** Маємо наступні дані:

Вартість легкової машини – EURO 2000

Об'єм двигуна – 1900 куб. см.

Тип двигуна – Дизельний

Вік машини – До 5 років включно.

Митні платежі складуть: EURO 5005

В тому числі:

Ввізне мито – EURO 500 (сплачується на границі)

Акцизний збір – EURO 3325 (сплачується на границі)

Митне оформлення EURO 15 (сплачується на внутрішній митниці за місцем приписки після пред'явлення сертифікату)

ПДВ – EURO 1165 (сплачується на границі)

Також до отриманої суми необхідно додати вартість сертифікації машини – (400–600 грн.) – EURO 70–110.

***Таким чином, машина гольф віком 5 років вам буде вартувати EURO 7105.***

***Приклад 2***

Маємо наступні дані:

Вартість легкової машини – EURO 1000

Об'єм двигуна – 1500 куб. см.

Тип двигуна – Бензиновий

Вік машини – старше 5 років (до 8 років).

Митні платежі складуть: EURO 3215

В тому числі:

Ввізне мито – EURO 250 (сплачується на границі)

Акцизний збір – EURO 2250(сплачується на границі)

Митне оформлення EURO 15 (сплачується на внутрішній митниці за місцем приписки після пред'явлення сертифікату)

ПДВ – EURO 700 (сплачується на границі)

Також до отриманої суми необхідно додати вартість сертифікації машини – (400–600 грн.) – EURO 70–110.

***Таким чином, машина ВАЗ віком від 5 до 8 років вам буде вартувати EURO 4315.***

***Приклад 3***

Маємо наступні дані:

Вартість легкової машини – EURO 18000

Об'єм двигуна – 2200 куб. см.

Тип двигуна – Дизельний

Вік машини – Нова машина.

Митні платежі складуть: EURO 9094

В тому числі:

Ввізне мито – EURO 4500 (сплачується на границі)

Акцизний збір – EURO 66 (сплачується на границі)

Митне оформлення EURO 15 (сплачується на внутрішній митниці за

місцем приписки після пред'явлення сертифікату)

ПДВ – EURO 4513(сплачується на границі)

Також до отриманої суми необхідно додати вартість сертифікації машини – (400–600 грн.) – EURO 70–110.

***Таким чином, машина Тойота нова вам буде вартувати EURO 27194.***

**Джерело: <http://www.autoconsulting.com.ua/custom.php>**

#### **4.5 Схема проходження вантажу через митний кордон України (митне оформлення) та митний контроль**

**Митне оформлення** – сукупність дій, пов'язаних з пропуском в Україну чи за її межі товарів, переміщуваних через митний кордон України. Митне оформлення проводиться шляхом здійснення відповідних митних процедур.

**Митні процедури** – здійснення контролю за дотриманням порядку переміщення товарів, їх огляд, оформлення документів, накладення митного забезпечення, перевірка правильності заповнення вантажної митної декларації, нарахування сум, що підлягають сплаті, підготовка статистичних даних та інші дії, що виконуються митними органами України.

Митне оформлення має проводитися митницею, в зоні діяльності якої розташовані власники товарів та інших предметів.

##### **Порядок митного оформлення при імпорті товарів:**

- I. Сплата митних платежів;
- II. Оформлення вантажу за дозволом на митниці у тимчасовій зоні митного контролю на території підприємства;
- III. Відбір зразків за необхідністю для проходження митної лабораторії;
- IV. Інші офіційні контролюючі установи (фітосанітарний контроль, ветеринарний контроль, екологічний контроль, сертифікація продукції);
- V. Випуск товарів у вільний обіг на території України

Основним документом, на підставі якого здійснюється митне оформлення

експортно-імпортних операцій, є вантажна митна декларація (ВМД).

**Вантажна митна декларація** – заява, що містить відомості про товари і транспортні засоби, мету їх переміщення через митний кордон України або про зміну митного режиму щодо цих товарів, а також інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування митних платежів.

Застосовувана в Україні вантажна митна декларація (ВМД) відповідає зразкам, які використовуються у міжнародній практиці. Вона складається з 5 аркушів та містить 54 граф, частина з яких заповнюється декларантом, а частина – митним органом. Декларація містить відомості про відправника та одержувача товару, країну контракту (країну, у якій зареєстрована фірма-партнер), країну походження товару (для імпортера) чи країну призначення (для експортера), про умови постачання, про валюту контракту, транспорт, на якому повинен бути доставлений товар, про митницю, на якій він має пройти оформлення, квоту, митну вартість товару та підстави стягнення мита та зборів.

**Митний контроль** – це сукупність заходів, здійснюваних митними органами України з метою забезпечення дотримання законодавства країни про митну справу і міжнародних договорів, укладених державою, контроль за виконанням яких покладено на митні органи.

Об'єктами митного контролю є:

⇒ товари і транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон, документи і відомості про товари і транспортні засоби;

⇒ фізичні і юридичні особи, що мають відношення до цих товарів – власники товарів, особи, що діють за їх дорученням (митні брокери, декларанти), їх документи.

Митний контроль товарів і транспортних засобів організується і здійснюється на всій митній території, насамперед, у зонах митного контролю, а також у вільних зонах і на митних складах.

**Митний огляд** – це адміністративна дія, що полягає у фактичній перевірці товарів і транспортних засобів з метою встановлення законності



*їх переміщення через кордон, відповідності товарів даним, узагальненим у вантажній митній декларації, запобігання ввезення-вивезення заборонених товарів; виявлення прихованого вивозу товару; виявлення товарів, що переміщуються без документів.*

Митному огляду не підлягають:

- ✓ особистий багаж Президента України;
- ✓ особистий багаж депутатів Верховної Ради і членів Уряду України;
- ✓ іноземні військові кораблі, військова техніка, що рухається своїм

ходом.

*Законодавство встановлює, що моментом перетину митного кордону є:*

➔ *для авіан перевезень*: при експорті – завершення митного оформлення в аеропорту, де відбувається навантаження; при імпорті – початок або здійснення митного оформлення в першому аеропорту на території України, в якому відбувається розвантаження, чи перевантаження товарів;

⚓ *для морських і річкових перевезень*: при експорті – здійснення або завершення митного оформлення в порту навантаження на території України; при імпорті – початок або здійснення митного оформлення в першому аеропорту розвантаження чи перевантаження на території України;

✉ для *товару, що доставляється поштою*: здійснення митного оформлення в пункті міжнародного поштового обміну.

***Обов'язковим платежем при переміщенні вантажів через митний кордон є митні збори.*** Вони нараховуються за вантажною митною декларацією та справляються при кожному здійсненні митного оформлення товарів та інших предметів. Це платежі за:

- митне оформлення товарів;
- митне оформлення тимчасово ввезеного (вивезеного) майна;
- митне оформлення у разі транзиту іноземних товарів;
- митне оформлення у разі ввезення на митний ліцензійний склад;
- митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю на територіях і в приміщеннях підприємств;

- перебування товарів та інших предметів під митним контролем.

Платниками митних зборів є юридичні та фізичні особи, що здійснюють митне оформлення. Нараховуються митні збори за фіксованими ставками, що вказуються в доларах США.

Так, за митне оформлення товарів та інших предметів при митній вартості:

- до 100 дол. США митні збори не справляються;

- від 100 до 1000 дол. США сплачується еквівалент 5 дол. США;

- більше 1000 дол. США сплачується 0,2% митної вартості товарів та інших предметів, але не більше еквівалента 1000 дол. США.

Єдиний збір справляється з транспортних засобів вітчизняних та іноземних власників, визначених у статті 5 Закону України «Про запровадження єдиного збору, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України», які перетинають державний кордон, за здійснення у пунктах пропуску відповідно до законодавства митного (у разі транзиту вантажу і транспортного засобу), санітарного, ветеринарного, фітосанітарного, радіологічного та екологічного контролю вантажу і транспортного засобу, за проїзд транспортного засобу автомобільними дорогами та за проїзд автомобільного транспортного засобу з перевищенням встановлених загальної маси, осьових навантажень та (або) габаритних параметрів.

## ТЕМА 5 ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНІ ПОДАТКИ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

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

Оподаткування суб'єктів ЗЕД в Україні здійснюється за такими принципами:

- Україна самостійно встановлює і скасовує податки і пільги;
- Ставки податків встановлюються і скасовуються Верховною Радою за поданням Кабінету Міністрів;
- Рівень оподаткування встановлюється відповідно до формування бездефіцитного платіжного балансу України;
- Стабільність кількості видів і розмір податків гарантується державою на строк не менше 5 років;
- Забороняється встановлювати інші податки крім тих, які затверджені Верховною Радою;
- Ставки податків є однаковими для всіх суб'єктів ЗЕД. Тобто, для одного і того ж товару діє єдина ставка податку.

#### *Особливості оподаткування суб'єктів ЗЕД:*

- по-перше, при продажі товарів, які були вивезені платником податків за межі митної території України, ПДВ обчислюється за нульовою ставкою. Товари вважаються вивезеними (експортованими), якщо їх експорт оформлений вантажною митною декларацією (ВМД). Якщо експорт був здійснений на території України, ПДВ сплачується за звичайною ставкою 20%:
- по-друге, законодавство України передбачає усунення подвійного оподаткування. Так, суми податку на прибуток, отриманих з іноземних джерел і сплачені за кордоном, зараховуються під час сплати податку на прибуток в Україні;
- по-третє, ПДВ за нульовою ставкою нараховується при продажі товарів підприємствам роздрібною торгівлі, розташованими на території

України в зоні митного контролю (безмитних магазинах).

**Відповідно до Податкового кодексу товари, що ввозяться на територію України оподатковуються за базовою ставкою ПДВ, яка становить до 31 грудня 2013 року 20%; 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.**

**Сплата податків (зборів) при вивезенні товарів в режимі реекспорт, реімпорт**

1. При реекспорті товарів ПДВ не сплачується.

2. Товари, поміщені у митний режим реекспорту, звільняються від оподаткування вивізним митом, якщо інше не передбачено законом, при дотриманні вимог та обмежень, встановлених главою 16 Митного Кодексу (ст. 286 МКУ).

3. При вивезенні (експорті) товарів за межі митної території в режимі реекспорт під час проходження митного контролю з юридичних і фізичних осіб стягуються митні збори.

4. Відповідно до ст. 206.2.1. ПКУ у митних режимах імпорту та реімпорту **ПДВ сплачується у повному обсязі.**

## **5.2 Порядок відшкодування ПДВ при експорті**

При здійсненні операцій, що обкладаються ПДВ за нульовою ставкою, бюджетне відшкодування сум ПДВ здійснюється протягом місяця, що настає після подання декларації за звітний період

Порядок визначення суми, що підлягає відшкодування з Державного бюджету України (бюджетному відшкодуванню), та строки проведення розрахунків регулюється ст.200 Податкового кодексу України.

Етапи порядку відшкодування ПДВ:

1. Подача до органу державної податкової служби податкову декларацію та заяву про повернення суми бюджетного відшкодування;
2. До декларації повинен бути доданий розрахунок суми бюджетного відшкодування, а також оригінали митних декларацій;
3. Протягом 30 календарних днів, податковий орган проводить перевірку;
4. Податковий орган у п'ятиденний строк після закінчення перевірки подає до органу Державного казначейства України висновок із зазначенням суми, що підлягає відшкодуванню з бюджету.

### **5.3 Основні пільги суб'єктам ЗЕД, що діють на території України**

Від оподаткування податком на додану вартість при перетині митного кордону в Україні звільняються:

- товари та послуги, що передбачені для власних потреб дипломатичних представництв та консульських служб;
- товари спеціального призначення для інвалідів;
- лікарські засоби та вироби медичного призначення;
- товари критичного імпорту для вітчизняного виробництва;
- вантажі із гуманітарною допомогою;
- сировина та матеріали, що ввозяться на територію України на давальницьких умовах;
- товари, що ввозяться в межах міжурядових угод про вільну торгівлю, угод про гуманітарну та науково-технічну співпрацю;
- інші, згідно законів України.

Критерії суб'єктів ЗЕД, яким надаються пільги:

- їх експорт перевищує імпорт;
- обсяг їх експорту становить не менше 5% від обсягу реалізованих товарів;
- стабільно експортують наукомісткі товари.

Крім цього, пільги застосовуються і до територій спеціальних економічних зон. Тут виділяють 4 групи пільг:

- Зниження, чи скасування експортно-імпортного мита і спрощений порядок здійснення зовнішньоекономічних операцій;
- Податкові пільги, які стосуються податкової бази амортизаційних нарахувань, витрат на зарплату;
- Фінансові пільги, що включають різні форми податкових субсидій. Надаються у вигляді більш низьких цін на комунальні послуги, зниження орендної плати за користування земельними ділянками, пільгові кредити;
- Адміністративні пільги. Надаються адміністрацією зони з метою спрощення процедур реєстрації підприємства і режиму «в'їзду -виїзду» іноземних громадян.

Також, Податковий кодекс визначає особливості справляння податку на додану вартість, зокрема у цьому документі зазначено, що тимчасово, до 1 січня 2019 року, звільняються від сплати податку на додану вартість операції імпорту (визначені статтею 7 Закону України «Про альтернативні види палива») техніки, обладнання, устаткування, що використовуються для реконструкції існуючих і будівництва нових підприємств з виробництва біопалива і для виготовлення та реконструкції технічних і транспортних засобів з метою споживання біопалива; до 1 січня 2016 року звільняються від сплати податку на додану вартість ввезення (пересилання) на митну територію України під митним режимом імпорту (реімпорту) товарів, крім підакцизних, що використовуються для потреб літакобудівної промисловості, якщо такі товари є звільненими від оподаткування ввізним митом тощо.

## **5.4 Особливості міжнародного оподаткування**

Оподаткування промислово-розвинутих країн пройшло тривалий і складний шлях. Податки зі зняття фіскальної політики, яка прагнула до наповнення скарбниці, перетворилися на ефективний інструмент регулювання

ринкової економіки. Загальну тенденцію у формуванні системи оподаткування промислово розвинутих країн можна виразити приблизно так: раціональному оподаткуванню потрібно уникати методів і форм, які заважають накопиченню багатства всіма учасниками відтворювального процесу.

### ***Податкова система Великої Британії***

Є однією із найбільш стабільних, позаяк діє без значних змін ще з 19 століття. Складається вона із загальнодержавних і місцевих податків. Важливе місце в загальнодержавному оподаткуванні займає прибутковий податок з населення, який приносить у бюджет дві третини всіх податкових надходжень. Цей податок платять тільки фізичні особи, тоді як юридичні платять податок на прибуток.

- Прибутковий податок населення диференційований, при його встановленні враховують сімейне, матеріальне становище, стан здоров'я і застосовують пільги та знижки. Діють такі ставки: 20, 25 і для найбагатших 40%.

- Прибуток підприємств обкладається податком 33%, причому він знизився, так як ще 10 років тому був 52%.

- Податок на спадщину: невелике майно до 150 тис. фунтів не обкладається податком, а з більш дорогої спадщини стягується податок у розмірі 40%.

- Непрямі податки. ПДВ за сумою надходжень до бюджету посідає друге місце після прибуткового податку. Акцизом обкладаються спиртні і тютюнові вироби, пальне, автомобілі, ставка коливається від 10 до 30% від ціни товару.

### ***Франція***

Основний податковий тягар, як і у Великій Британії лягає на споживання, а не на виробництво.

- Головним джерелом бюджетних надходжень є непрямий податок –

ПДВ. Франція стала першою країною, яка ввела цей податок у 1954 році. Він дає бюджету 41% від усіх податкових надходжень. Ставки податку диференційовані за товарними групами – на товари першої необхідності 5,5%, 22% для автомобілів, парфумерії, предметів розкоші. Від ПДВ звільнена медицина й освіта, а також приватна викладацька діяльність, лікувальна практика і духовна творчість.

- Найважливіший із прямих податків – прибутковий податок з фізичних осіб. Його частка в бюджеті понад 18%. Прибутковий податок на підприємства і корпорації, де об'єктом оподаткування є чистий прибуток складає 34%, а на доходи від землеробства та на доходи від цінних паперів в межах 10-24%. Часка податку на прибуток у сумі надходжень не перевищує 10%. Це є доказом того, як французька влада захищає вітчизняного виробника.

- Від ПДВ звільнюються експортери.

### ***Німеччина***

- Найбільшим джерелом податкових надходжень є прибутковий податок з фізичних осіб. Його ставка диференційована і складає 19-53%.

- При визначенні податку на заробітну плату існує 6 податкових класів, які враховують різноманітні життєві і майнові обставини людини

- Корпораційний податок на прибуток: 50% і на перерозподіл прибутку у вигляді дивідендів 36%

- Великі податкові пільги при прискореній амортизації. У сільському господарстві закон дозволяє у перший рік списати у фонд амортизації 50% устаткування, а в перші три роки 80%. Так держава заохочує технічне переоснащення виробництва%

- Непрямий податок ПДВ приносить у скарбницю 28% податкових надходжень. Загальна ставка податку 15%. Основні продовольчі товари та продукція культурно-освітнього призначення обкладається за зниженою ставкою.



## **США**

Формувалася система оподаткування протягом двох століть. Діє триступінчаста система оподаткування, причому 70% всіх податків припадає на федеральний бюджет. Проте і місцеві податки є доволі високими. За їхній рахунок на 70-90% фінансується утримання охорони здоров'я, освіти. Соціального забезпечення, місцевої поліції.

- Прибутковий податок з населення приносить найбільші доходи. Цей податок прогресивний і стягується за 5 ставками від 11 до 38,5% .
- До федерального бюджету надходять кошти у фонди соціального страхування. Ці внески є обов'язковими і поділяються порівну між працівниками та роботодавцями по 6,15% з кожного.
- Податок на прибуток корпорацій. У ТНК він складає зараз 30,6%, а у 1986 році був 46%. Заохочується механізм прискореної амортизації, так як це дає пільги для розвитку НТП.
- До федерального бюджету надходить також податок на спадщину, його ставка коливається від 18 до 50%, неоподаткований мінімум становить 10 тис. доларів

Таблиця 6.1 – Ставки основних податки в окремих країнах

<b>Країни</b>	<b>Ставка ПДВ</b>	<b>Індивідуальний прибутковий податок</b>	<b>Податок на прибуток підприємств</b>	<b>Відрахування на соц. страхування</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Австрія	20	10-50	34	41,8
Бельгія	21	25-57	34	47,3
Велика Британія	18	20-40	30	15,6
Німеччина	16	26-53	40	38,2
Іспанія	16	30-56	35	38,7
Італія	20	10-51	36	57,9
Нідерланди	19	6,35-60	35	54,7
Франція	19,6	12-54	33	56,3
Швейцарія	6,5	11,5	24,1	22,8

Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4	5
Австралія	32	20-47	36	0
Канада	7	17,3	29	14,8
США	-	15-39	30	21,5
Японія	3	10,5	38	31,5
УКРАЇНА	20	18	18	22

### 5.5 Міжнародне подвійне оподаткування

Виникає ця проблема в основному внаслідок стягування податків одночасно в певній країні і за кордоном. Найчастіше пов'язане із прибутковим і майновим податками, якими обкладаються доходи від праці та капіталу.

Податковою підставою для подвійного обкладання є рух через національні кордони робочої сили чи капіталу. З метою уникнення цього явища подвійного оподаткування розроблено міжнародні договори, які є елементами міжнародного права і тому мають пріоритет над національним законодавством.

Офшорні зони є фінансовими центрами – це поза національні фінансові центри, які здійснюють значні обсяги кредитування й фінансування в валютах інших країн.

Велика кількість юристів вважають, що будь-які операції, проведені через офшорні центри є незаконними. Один з розповсюджених способів ухилення від податків у власній країні – переміщення діяльності чи капіталу в іншу країну, завдяки чому вони стають схованими від національних служб. Одержання інформації за кордоном для них стає справою важчою, ніж усередині країни. Платник податку може скористатися з можливості переселення за кордоном – в офшорний центр.

## ТЕМА 6 НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД

Нетарифне регулювання – являє собою встановлені законодавцем обмежувальні заборонні засоби, які перешкоджають проникненню імпортованих товарів на внутрішній ринок України з метою захисту інтересів вітчизняного виробника і споживача.

Засоби нетарифного регулювання

**Квотування** – це кількісне, або вартісне обмеження експорту чи імпорту, що вводиться на певний строк на окремі товари і послуги, у відношенні до окремих країн і їхніх груп. Види квот:

- *глобальні* – установлюються для товарів без указівки конкретних країн, куди товар експортується чи звідки він імпортується;
- *групові* – установлюється для товарів з указівкою групи країн, куди товар експортується, чи звідки він імпортується;
- *індивідуальні* – установлюється для товарів з указівкою конкретної країни, куди товар може експортуватися, чи з якої країни він може імпортуватися.

На кожен вид товару може встановлюватися лише один вид квоти.

**Ліцензування** – це система письмових дозволів на експорт чи імпорт, що видаються державними органами. Види ліцензій:

- *генеральна* – дозвіл на експортні, чи імпортовані операції з визначеним товаром чи з визначеною країною протягом періоду дії режиму ліцензування щодо цього товару;
- *разова* – разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом ЗЕД на строк, не менший необхідного для здійснення експортної (імпортованої) операції;
- *відкрита* – дозвіл на експорт (імпорт) товарів протягом визначеного періоду часу.

**Антидемпінгові процедури** являють собою адміністративні і судові

розгляди по фактах демпінгу. *Демпінг* виникає тоді, коли експортер продає свій товар за ціною, значно нижчою за ту, що склалася на закордонному ринку. Відповідно до правил ГАТТ/СОТ з метою захисту від демпінгу, держава-імпортер може вводити антидемпінгові мита.

**Цінові преференції** – встановлюються в законодавчому порядку шляхом визначення мінімальної різниці в цінах, на яку товари і послуги імпорту повинні бути нижче цін національних виробників.

**«Добровільне» обмеження експорту** – являє собою нав'язане експортеру під загрозою санкції зобов'язання з обмеження експорту визначених товарів в імпортуєчу країну.

Особливу увагу заходів, які використовує держава, регулюючи відносини країни із світовим господарством, становить так званий *активний протекціонізм*. Для захисту вітчизняних виробників держава може не тільки обмежити імпорт, але і заохочувати експорт. Однією з форм стимулювання вітчизняних експортних галузей є **експортні субсидії**, тобто пільги фінансового характеру, надані державою експортерам для розширення вивозу товарів за кордон. Проте, відповідно до правил ГАТТ/СОТ, застосування експортних субсидій заборонено. Якщо ж вони використовуються, то, країнам, що імпортують товари, дозволено вживання зустрічних заходів шляхом стягування компенсаційних імпортних мит.

Надзвичайним заходом державного обмеження зовнішньої торгівлі є *економічні санкції*, наприклад, **торговельне ембарго** (заборона державою ввозу в будь-яку країну, або вивозу з якоїсь країни товарів). Країни вводять ембарго на торгівлю з іншою країною, як правило, з політичних мотивів.

Останнім часом значного розповсюдження набуло також застосування **технічних бар'єрів**, що являють собою різновид адміністративного регулювання, при якому відбувається дискримінація імпортних товарів на користь вітчизняних за допомогою введення специфічних стандартів якості, норм безпеки, стандартних обмежень.

## ТЕМА 7 ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД В УКРАЇНІ

**Валютний ринок** включає у себе розгалужену систему механізмів, функціонування яких покликане забезпечити купівлю і продаж національних грошових одиниць та іноземних валют для обслуговування міжнародних платежів. Найсуттєвішим атрибутом валютного ринку є присутність функціональних елементів його **регулювання**.

Технічне оснащення валютного ринку суттєво прискорює оборот валютних ресурсів і міжнародних платіжних документів. Центрами є валютні біржі в Нью-Йорку, Лондоні, Парижі, Цюриху, Франкфурті, Сан-Франциско, Торонто, Токіо та інших містах.

У діяльності валютного ринку використовуються дві групи валютних операцій:

- «спот» (spot) – поставка валюти здійснюється впродовж 48 годин, відповідно до чого і визначається валютний курс «спот» на момент укладання угоди;
- форвардні (forward) – термінові операції, рахунки за якими ведуться не більше як 48 годин після їх складання.

### **Рівні валютного регулювання:**

⇒ **міждержавний** – покладено світовою співдружністю на Міжнародний валютний фонд (МВФ);

⇒ **національний** – здійснюється на основі принципів і методів, що визначаються МВФ, констатується діючим законодавством і правовими нормами окремих держав.

### **Головні об'єкти і правила валютного регулювання**

1. **Валютний курс** – співвідношення обміну двох грошових одиниць, або ціна однієї валюти, виражена в іншій валюті.
2. При встановленні валютного курсу застосовується *пряме котирування*, проте іноді може використовуватися і *непряме котирування*.
3. З 1973 року високорозвинуті ринкові держави відмовилися від

встановлення постійних співвідношень (фіксованих курсів) і перейшли до «плаваючих» курсів, які вільно складаються на основі попиту і пропозиції на валютних ринках.

### **Головні інструменти валютного регулювання**

1) *Девальвація валюти* – цілеспрямовані дії відповідних інституційних структур, які мають на меті знизити обмінні курси власної країни.

2) *Ревальвація валюти* – спрямована на підвищення курсу національної валюти з метою втримання споживчого попиту на внутрішньому ринку і стимулювати товарний попит і приплив інвестицій.

3) *Валютна інтервенція* – норма міждержавних валютних відносин, пов'язаних з операціями купівлі-продажу власної валюти, чи конкурентної валюти своєї країни.

4) *Корекція облікових ставок Національного Банку* – підвищення яких веде до зростання курсів валюти, а скорочення – до зниження цього курсу.

5) *Валютні обмеження* – метод прямого втручання у механізм формування обмінних курсів

Україна входить до групи країн із керованими плаваючими курсами. Режим керованого плавання означає, що уряд виходить на ринки іноземної валюти, щоб вплинути на валютний курс, але не зобов'язується підтримувати його на стабільному (незмінному) рівні. Прикладом може бути так званий «валютний коридор», запроваджений в Україні з 1 вересня 1997 р. «Валютний коридор» – це такий режим курсу національної валюти, коли на визначений термін устанавлюються мінімальна та максимальна межі офіційного курсу валюти, а центральний банк бере на себе зобов'язання підтримувати курс у встановлених межах.

## ТЕМА 8 МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ І БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 8.1 Суть, способи та форми розрахунків

**Міжнародні розрахунки** – це система організації, регулювання та здійснення платежів за грошовими вимогами, які виникають при здійсненні ЗЕД. Ці розрахунки здійснюються в порядку безготівкових розрахунків через банки, які підтримують взаємні кореспондентські зв'язки. Робиться це так: банк у країні імпортера списує суму платежу з рахунка свого клієнта та зараховує її на рахунок іноземного банку-кореспондента, а банк в країні експортера списує цю суму з рахунку кореспондента та зараховує її на рахунок свого клієнта, що експортував товар

**Платіж** – завершальна стадія взаєморозрахунків у відносинах з партнером. **Умови платежу** – один з ключових компонентів зовнішньоекономічного договору, бо містить узгоджені сторонами умови платежів, засіб і порядок розрахунків, а також гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань.

Умовами платежу визначаються:

- валюта платежу;
- засіб платежу і форма розрахунків;
- обмовки, спрямовані на зменшення або усунення валютного ризику.

Існує загальне правило міжнародної торгівлі, відповідно до якого:

⇒ при відсутності в тексті контракту вказівки конкретного моменту здійснення оплати вартості товару, що постачається, таким моментом вважається саме момент передачі в розпорядження покупця товару або товаросупровідних документів;

⇒ при відсутності в тексті контракту умов про місце оплати вартості товару, таким місцем вважається місце перебування комерційної організації продавця .

При укладанні зовнішньоекономічних договорів (контрактів) використовуються такі умови оплати товару:

- оплата вперед;
- відстрочка платежу;
- оплата на виплат.

*Термін платежу і засіб платежу* сторони встановлюють досить чітко. Якщо терміни не встановлені прямо, то платіж здійснюється через певне число днів після повідомлення продавцем покупцю про те, що товар дається в його розпорядження або товар готовий до відвантаження. Засіб платежу визначає, коли повинна здійснитися оплата товару стосовно його фактичного постачання.

Основними засобами платежу є:

- *Наявний платіж* – повна, або часткова оплата товару достроково, або в момент переходу товару чи товаросупровідних документів у розпорядження покупця.

- *Платіж авансом* – передбачає виплату покупцем постачальнику узгоджених в контракті сум у рахунок належних за контрактом платежів до передачі товару в його розпорядження, а частіше усього до початку виконання замовлення.

- *Платіж у кредит* – передбачає розрахунок за угодою на основі виданого експортером імпортеру фірмового кредиту.

## **8.2 Визначення валюти ціни та валюти платежу**

**Валюта ціни** – це валюта, у якій виражена ціна товару у контракті. Українська гривня не є вільноконвертованою валютою (ВКВ), і тому зовнішньоторгові операції України з іншими країнами здійснюється у ВКВ країн з розвиненою ринковою економікою.

Теоретично валютою ціни може бути будь-яка ВКВ. Але інтереси експортерів та імпортерів при формуванні валютних умов завжди протилежні: *експортери прагнуть фіксувати ціни товарів у ВКВ, курс яких стабільний,*



*або має тенденцію до підвищення; імпортери прагнуть фіксувати ціни товарів, які закупаються у ВКВ, що має тенденцію до знецінення.*

У торгівлі готовими виробами валюта ціни є предметом угоди між продавцем-експортером та покупцем-імпортером, причому валюту ціни, зазвичай, пропонує експортер, а імпортер може погоджуватися, або ні. У торгівлі сировиною та продуктами харчування застосовуються типові умови поставок, які розроблені ГАТТ/СОТ, міжнародними товарними біржами.

**Валюта платежу** за товар – це валюта, в якій відбувається оплата товару за контрактом. В основному платіж здійснюється у ВКВ. Валютою платежу у торгівлі з фірмами розвинутих країн є валюта цих країн; у торгівлі із слаборозвинутими країнами – вільно конвертована валюта промислово-розвинутих країн, причому в експортних контрактах валюта тієї із країн, в банках якої зберігаються надходження слаборозвинутої країни від експорту.

Валюта платежу зазвичай збігається з валютою ціни і називається **валютою контракту**.

Якщо валюта ціни та платежу не збігаються, то у контракти включається курс перерахунку валют, за яким валюта ціни перераховується у валюту платежу.

**Валютна обмовка** – це умова, що включається в договір міжнародної купівлі-продажу товарів з метою страхування експортера від ризику зниження курсу валюти платежу між моментом укладення угоди і фактичним моментом оплати. Валютна обмовка фіксує курс однієї валюти щодо іншої, щоб уникнути втрат від девальвації або ревальвації. Є два види валютної обмовки:

1) встановлення в угоді про ціну товару в якості валюти контракту стійкої валюти. При зниженні її курсу ціна платежу збільшується;

2) включення умов про зміну ціни товару в тій же пропорції, у якій відбудеться зміна курсу, узгодженого між сторонами валютного платежу стосовно валюти контракту.

### 8.3 Форми розрахунків

**Форми розрахунків** – це сформовані у міжнародній і комерційній та банківській практиці і врегульовані законодавством країни-учасника розрахунків способи оформлення, передачі та оплати товаророзпорядчих та платіжних документів, що виконуються через банк.

*Існує п'ять основних форм розрахунків:*

1. Авансовий платіж;
2. Банківський переказ;
3. Акредитив;
4. Інкасо;
5. Відкритий рахунок.

У вищезазначеному переліку різні форми розрахунків розміщені у порядку зростання ризиків для експортера та, відповідно, зменшення ризику для імпортера при їх використанні. Авансовий платіж є найбільш ризикованим для імпортера та найменш ризикованим – для експортера; відкритий рахунок є найбільш ризикованим для експортера. *Усі форми міжнародних розрахунків здійснюються у безготівковій формі*, тобто шляхом певних банківських документів, які банки адресують один одному.

**Авансовий платіж** передбачає передачу покупцем продавцю грошової суми, або майнової цінності до відвантаження товару у рахунок виконання зобов'язань за контрактом. *Недоліком авансової форми розрахунків є комплексний ризик імпортера, який полягає у такому:*

- експортер може не поставити товар, або поставити несвоєчасно, невідповідної якості, або неправильної сертифікації;
- експортер може не дотримуватись асортименту товару, умов транспортування, пакування, що зробить товар некондиційним;
- імпортер фінансує поставку за певний проміжок часу, до того як він фізично отримує товар у своє розпорядження, тобто він «зв'язує» свій капітал до отримання товару.

**Банківський переказ** – це просте доручення комерційного банку імпортера своєму банку-кореспонденту (банку імпортера) виплатити певну суму грошей за дорученням та за рахунок переказодавця (імпортера) іноземному отримувачу із зазначенням способу відшкодування банку-платнику виплаченої ним суми. Банки несуть мінімальну відповідальність при банківському переказі, і тому збирають при цій формі розрахунків мінімальну комісію.

**Акредитив** – це заповнений на формалізованому бланку договір, у якому банк, що відкриває акредитив, бере на себе зобов'язання здійснити за розпорядженням та за рахунок покупця платіж зазначеної у ньому суми третій особі проти подання продавцем передбаченого у ЗТК комплексу документів, які підтверджують поставку товару згідно з умовами контракту. Акредитивна форма розрахунків практично виключає платників із процесу прийняття рішення – платити чи не платити за поставлені товари, оскільки ця форма передбачає укладення окремого від ЗТК платіжного договору, яким є акредитив.

***Види акредитивів:***

- *покриті* (депоновані) – акредитиви, при відкритті яких банк-емітент перераховує власні кошти платника чи поставлений йому кредит у розпорядження банку-постачальника на весь термін дії зобов'язань;
- *непокритий* (підтверджений) акредитив може відкриватися у виконуючому банку шляхом надання йому права списувати всю суму акредитиву з відкритого у ньому рахунку банка-емітента;
- *відзивний* акредитив може бути змінений, чи анульований банком-емітентом без попереднього узгодження з постачальником;
- *безвідзивний акредитив* – не може бути анульований, чи змінений без згоди постачальника, на користь якого він відкритий;
- *неділимий* – вся належна експортерів сума буде виплачена після завершення всіх поставок чи після останньої часткової поставки. Такий акредитив захищає інтереси покупця.

Для експортера найвигіднішим є акредитив безвідзивний, підтверджений, ділимий.

**Інкасо** – це банківська розрахункова операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів належні клієнтові кошти від платника (імпортера). Для експортера інкасо часто виявляється неприйнятним через те, що він спочатку повинен відвантажити товар, а тоді передавати документи у банк і чекати виконання покупцем своїх зобов'язань щодо оплати.

***Види інкасової форми розрахунків:***

- *документарне інкасо* – це інкасо фінансових документів, які супроводжуються комерційними документами (рахунки, транспортні страхові документи);
- *чисте інкасо* – це інкасо фінансових документів (векселі, чеки та інші документи, що використовуються для отримання платежів), які не супроводжуються комерційними документами.

**Відкритий рахунок** – експортер поставляє товар та товаророзпорядчі документи на адресу імпортера без гарантійних платежів з його боку. Імпортер записує суму відвантаження у кредит рахунка постачальника. Протягом обумовленого у контракті терміну імпортер повинен оплатити вартість товару шляхом банківського переказу, чека чи векселя строком платежу за пред'явленням. Після оплати сторони роблять у своїх документах оборотні записи.

Для покупця розрахунки за відкритим рахунком є:

- найбільш вигідною формою платежу, оскільки він здійснює платіж лише по отриманні товару, тобто відсутній ризик оплати непоставленого, або некондиційного товару;
- найпростішою та найдешевшою формою розрахунків.

## 8.4 Засоби розрахунків

Найважливішими засобами розрахунків по ЗТК є векселі, чеки та банківські перекази.

**Вексель** – це цінний папір, що оформляється у строгій відповідності з вимогами закону та містить безумовне абстрактне грошове зобов'язання.

**Переказний вексель (тратта)** є безумовним наказом кредитора адресованому боржнику оплатити у встановлений у ньому термін зазначену суму трасанту або третій особі, якою найчастіше виступає банк продавця. Для того щоб цей документ – тратта – набув юридичної сили, покупець повинен акцептувати його після одержання товару і тим самим прийняти на себе зобов'язання оплатити переказний вексель на термін.

**Акцепт** – здійснюється у вигляді запису «акцептований», або іншим рівнозначним записом, або простим підписом платника, зробленим на лицьовому боці векселя.

Тратта має абстрактний характер, тобто самостійним зобов'язанням боржника відносно кредитора, а не складовою частиною контракту. Тратта є оборотним документом і може передаватися одним векселетримачем на користь іншого передавальним написом – *індосаментом*. Напис робиться на зворотному боці векселя або на додатковому аркуші та підписується індосаментом (тобто особою, що зробила передавальний напис).

Нижче наведений зразок переказного векселя за формою «Одноманітного вексельного закону».

Євро 50000	Львів, 16 грудня 2017 р.
16 грудня 2017 року платіть проти цього переказного векселя наказу фірми «Фловіта», Україна п'ятдесят тисяч євро.	
Фірма «Валентино», Париж	
Місце платежу:	«Фловіта», Львів
Банк, Париж	
(підписи)	

**Простий вексель** – це безумовне зобов'язання боржника (векселедавця) виплатити зазначену суму після закінчення встановленого у ньому терміну та в

обумовленому місці. Він виставляється не кредитором, як переказний вексель, а боржником, і з прями зобов'язанням платити.

Нижче наведений зразок простого векселя за формою «Одноманітного вексельного закону» (Женевського вексельного законодавства 1930 р. )

Євро 50000	Париж, 16 грудня 2017 р.
16 грудня 2017 року ми заплатимо проти цього простого векселя наказу фірми «Фловіта», Україна п'ятдесят тисяч євро.	
Фірма «Валентино», Париж	
Місце платежу:	«Фловіта», Париж
Банк, Париж	
(підписи)	

**Чек** – це письмове розпорядження покупця своєму банку виплатити зазначену у ньому суму чекотримачу готівкою або шляхом її перерахування на його рахунок у банку. *Чеки не є грошима, а лише замінюють їх у платіжному обігу.* Видають чеки тільки у межах суми, яка є на поточних та інших рахунках клієнтів банку. Чеки мають точно встановлену форму письмового документу та виписуються на спеціальних бланках. Нижче наведений зразок орденного чека.

Чек	
Євро 10 000	Барселона, 1 березня 2017 р.
	Спанішбанк, Барселона
Платить проти цього чека наказу фірми «Фловіта», Львів, Україна	
Десять тисяч євро	
Місце платежу: Барселона	Фірма «Гауді», Барселона
(підписи)	

Відсутність одного з перерахованих реквізитів робить документ недійсним. Існують наступні види чеків:

1. *Чек на пред'явника* виписується пред'явникові і може бути переданий іншій особі як індосаментом, так і без нього.

2. *Іменні чеки*, які виписуються на користь певної особи, і їх передача не може бути здійснена за допомогою звичайного індосамента.

3. *Ордерні чеки*, які виписуються на користь певної особи, або за її наказом Передача чека іншій особі здійснюється за допомогою індосаменту із застереженням «наказу».

**Банківський переказ** – це розрахункова банківська операція яка полягає у пересиланні платіжного доручення одного банку іншому. Платіжним дорученням розраховуються з постачальниками та підрядчиками у разі передоплати ними за узгодженням із різними кредиторами. Платіжні доручення приймаються банками тільки за наявності грошей на рахунках платників.

## ТЕМА 9 ФОРМИ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

### 9.1 Поняття та види торговельних операцій в ЗЕД

У практиці ведення ЗЕД використовуються два методи здійснення торговельних операцій:

⇒ **прямий** – експорт та імпорт здійснюється безпосередньо іноземному споживачу, або відбувається закупівля у нього відповідних товарів; передбачає наявність безпосередніх контактів між виробником і кінцевим споживачем. *Використовується* при продажі та закупівлі промислової сировини за довготривалими контрактами; при експорті дорогого та габаритного обладнання; при закупівлі сільськогосподарських товарів у фермерів; при державному продажі та закупівлі;

⇒ **непрямий** метод – експорт та імпорт здійснюється через торговельних посередників. *Використовується* при збуті стандартного промислового обладнання; при збуті споживчих товарів; при реалізації другорядної продукції; на окремих маловідомих ринках; при просуванні нових товарів; при відсутності власної збутової мережі.

**Розрізняють такі види зовнішньоторговельних операцій:**

1. Торгівля готовою продукцією.
2. Торгівля комплектним устаткуванням.
3. Торгівля товарами у розібраному вигляді.
4. Торгівля машинами, що були у вжитку.
5. Торгівля сировинним товаром.
6. Прямий продаж.
7. Зустрічна торгівля.



## 9.2 Характеристика та порядок здійснення зовнішньоторгових операцій купівлі-продажу

### Експортно-імпортні операції

У міжнародній комерційній практиці під експортом та імпортом розуміють тільки ті операції, котрі здійснюються на комерційних засадах, на підставі укладання та виконання міжнародних контрактів купівлі-продажу. *Поставки у вигляді допомоги, дарування тощо, які здійснюються на безвідплатних засадах, у вартість експорту та імпорту не включаються, а враховуються окремо.*

*Експортно-імпортні операції вважаються здійсненими, якщо товар після виконання митних формальностей та процедур, про які подані відомості для статистичного обліку, пропустили через митний кордон країни-контрагента.*

### Реекспортні та реімпортні операції


Об'єктом реекспорту найчастіше є товари, що продаються на міжнародних аукціонах та товарних біржах. Здійснюють реекспортні операції торгові фірми для отримання прибутку завдяки різниці цін на той самий товар на різних ринках. Країна, фірма якої здійснює реекспорт, отримує торговий прибуток та вигоди від надання транспортних послуг, проведення страхових, кредитних та інших операцій товаропросування. Реекспортні операції передбачають укладання двох зовнішньоторгових угод реекспортером (за першим договором він купує товар, за другим – продає його). *Перевезення товарів транзитом через країну як реекспорт не розглядається.*

До реімпортних операцій належить повернення забракованого покупцем товарів, повернення товарів, не реалізованих на аукціонах, та через консигнаційні склади. *Основною ознакою реімпортних операцій є дворазовий перетин товарами кордонів своєї країни – при вивезенні та при ввезенні.* Повернення вітчизняних товарів з виставок та ярмарок до реімпорту не належить.

### 9.3 Орендні операції

**Оренда** – це фінансово-комерційна операція з надання однією стороною – власником майна (орендодавцем) іншій стороні (орендарю) у тимчасове володіння та користування або у виключне користування на встановлений строк майна за певну винагороду (орендну плату) на основі орендної угоди.

*Принципова відмінність орендної угоди від договору купівлі-продажу* полягає у тому, що оренда зберігає за продавцем право власності на здане майно, орендар отримує лише право на тимчасове його володіння. Проте,

 БАГАТСТВО ПОЛЯГАЄ У КОРИСТУВАННІ, А НЕ У ПРАВІ ВЛАСНОСТІ

АРИСТОТЕЛЬ

**Лізинг**, який, по суті, є чимось середнім між орендою та кредитом, – найбільш поширений у міжнародній комерційній практиці вид оренди. *Лізинг – це специфічна форма фінансування капітальних вкладень, він є альтернативою традиційному банківському кредитуванню та використанню власних фінансових ресурсів, при якій лізингова компанія купує для свого клієнта право власності на майно і передає йому в оренду на тривалий термін.*

Економічні мотиви застосування лізингу порівняно із закупівлею у кредит:

- лізингоотримувач швидко оновлює виробництво, використовуючи сучасне дороговартісне обладнання;
- лізингодавець передає обладнання лізингоотримувачу у тимчасове використання, залишаючись його власником і у несприятливому випадку завжди може його продати;
- лізингоотримувач не платить податок на майно, тому що обладнання не числиться на його балансі;
- постачальник обладнання отримує додаткову можливість експорту своєї продукції та освоєння нового ринку.

## **9.4 Спільне підприємництво в зовнішньоекономічній діяльності**

В основі спільного підприємництва лежить об'єднання зусиль, фінансових можливостей, матеріальних ресурсів і участь в отриманні прибутку, розподілі ризиків. *Спільне підприємництво означає комплекс форм виробничо-господарської діяльності партнерів двох або декількох країн, змістом якої виступає кооперація в сферах виробництва, торгівлі, науково-технічних, інвестиційних та сервісних галузях.*

Найпоширенішою та найефективнішою формою здійснення спільного підприємництва в ЗЕД є **спільне підприємство (СП)**, яке сприяє прискоренню промислового розвитку країни – реципієнта, наближенню її виробничої та соціально-економічної інфраструктури до світового рівня. Спільні підприємства сприяють розвитку національної науково-дослідної бази; підвищується попит та ціни на національні фактори виробництва; стимулюється конкуренція; збільшуються експортні надходження у вигляді податків на діяльність міжнародних спільних підприємств.

**Підприємство з іноземними інвестиціями** – це підприємство будь-якої організаційної форми, іноземні інвестиції у статутному фонді якого становлять не менше 10%. Іноземні інвестиції можуть здійснюватися у таких формах:

➤ часткової участі у підприємствах, що створюються разом з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств:

➤ створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам;  
➤ придбання самостійно, або за участю українських осіб прав на користування землею та використання ресурсів на території України;

## **9.5 Маркетингове середовище діяльності вітчизняних підприємств на зовнішньому ринку**

**Маркетингове середовище** – сукупність об'єктів і сил, які діють за межами підприємства і впливають на розвиток і підтримку вигідних

взаємовідносин з цільовими споживачами.

***Фактори (елементи) зовнішнього маркетингового макросередовища:***

1. Демографічні (чисельність та густота населення, рівень і темпи народжуваності і смертності, рівень міграції населення);
2. Природно-географічні та екологічні (кліматичні і ресурсні умови конкретного регіону);
3. Економічні (темпи економічного росту та обсяги виробництва і торгівлі зарубіжних країн і регіонів, рівень та розподіл поточних доходів, витрати та заощадження населення);
4. Науково-технічні (обсяги державних і приватних капіталовкладень у розвиток науки і техніки, кількість вчених, винахідників та обсяг запатентованих ними винаходів і вдосконалень);
5. Політичні (політична стабільність, зміст урядових програм, спрямованість державного регулювання економічного життя);
6. Правові норми (умови для економічних контрактів, захист національних інтересів, контроль за дотриманням стандартів якості та безпеки товарів);
7. Культурні (рівень освіти та професіоналізм), ступінь прихильності основним традиційним культурним цінностям, релігійні уявлення, стиль та спосіб життя);
8. Соціальні фактори (стан окремих соціальних прошарків зарубіжного суспільства, розподіл зарубіжного суспільства за приналежністю до різних класів та груп).

***Фактори зовнішнього маркетингового мікросередовища:***

1. Споживачі;
2. Конкуренти;
3. Посередники;
4. Контактні аудиторії.

***Контактні аудиторії*** – це організації та установи, а також соціальні групи, які не є прямими партнерами по бізнесу, але представляють інтерес,

оскільки можуть забезпечити підприємницький успіх самої фірми та здатні впливати на реалізацію поставлених нею цілей. *До них належать*: банківські та кредитні організації, фонди, страхові інвестиційні та брокерські компанії, засоби масової інформації, державні установи, політичні партії, місцеві органи влади.

## **9.6 Формування маркетингового механізму регулювання ЗЕД**

*Маркетинговий механізм регулювання ЗЕД* – застосування керівного впливу держави, міських органів влади до товаровиробників експортоспроможної продукції з метою максимізації їх пропозиції на зовнішньому ринку.

**Об'єкт регулювання** – вітчизняні товаровиробники.

*Мета регулювання* – максимізація в країні сумарного експорту товарів як кінцевого матеріального результату діяльності підприємств.

Теоретично кожне підприємство має цілі і стратегію, яка регламентує його діяльність, але на практиці реальною метою є одержання прибутку. А головними цілями комплексу маркетингу, на яких потрібно зосередити увагу підприємства є (**принцип чотирьох Р**):

- Розробка товару, здатного задовольнити виявлені бажання і потреби.

**Product** (продукт)

- Розміщення товару у тому місці, де його придбають.

**Place** (збут)

- Встановлення конкурентоспроможної ціни.

**Price** (ціна)

- Стимулювання збуту товару.

**Promotion** (просування)

У сучасних умовах господарювання привертає увагу те, що Україна залежить від зовнішніх ринків не тільки через недостатність окремих ресурсів (нафтопродуктів, газу, кольорових металів), новітніх технологій, але й через

велику частку випуску неякісної продукції, що обумовлено недостатньою підготовкою організації виробництва, недотриманням технологічної дисципліни, поганим утриманням технологічного обладнання, недостатнім контролем за кінцевими операціями.

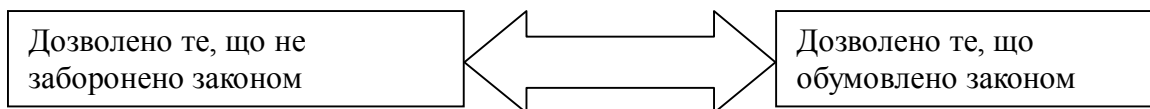
В умовах інтернаціоналізації господарського життя у світову торгівлю задіяні всі країни. Для фірм цих країн міжнародний маркетинг є умовою їх активної діяльності. Активно займаються міжнародним маркетингом транснаціональні корпорації. Серед них такі відомі американські компанії як «Ексон», «Тексако», концерни «Роял датч-Шелл», «Брітіш петролеум», «Філіпс», «Соні». Активні в розвитку вітчизняного сектору міжнародного маркетингу «Оболонь», «Торчин продукт» та інші.

Вирішуючи встановити ділові відносини з тією чи іншою країною, слід мати на увазі **політичний аспект** проблеми вивчення маркетингового середовища зарубіжного ринку. Головна мета аналізу політичного середовища така:

- вивчити політичну систему, визначити субординацію політичних сил в суспільстві;
- визначити рівень політичної стабільності;
- оцінити політичні ризики.

**Правове середовище** міжнародного маркетингу передбачає цивілізовані методи вирішення комерційних питань (організації бізнесу) повним, або частковим прийняттям суб'єктами господарської діяльності норм права держави, з якою працює експортер.

*Принципові підходи до розв'язання правових питань*



У світі існує декілька принципово відмінних типів правових систем, що пропонують різні підходи до розуміння і трактування тих чи тих комерційних ситуацій міжнародного співробітництва.

**Загальне право.** Базується на традиціях, історичних прецедентах, звичаях та практиці суспільно-економічного життя. Вирішальну роль у реалізації загального права відіграють арбітражні суди, які приймають рішення відповідно до попереднього досвіду. Існує у Великій Британії, США.

**Цивільне право** базується на сукупності досить деталізованих законодавчих актів, об'єднаних у кодекси, які регламентують підприємницьку діяльність. Вирішальну роль у реалізації цивільного права відіграє ідентифікація певних ситуацій. Використовується більш, як у 70 країнах світу, зокрема в Україні, Японії, більшості країн Європи.

**Теократичне право** базується на релігійних нормах та вимогах, переважно на ісламських догмах, які досить жорстко регламентують усі аспекти соціально-економічного життя, зокрема підприємницької діяльності. Домінує в 19 з 30 мусульманських країн.

## **9.7 Маркетингові дослідження для виходу на зовнішній ринок**

*Головним завданням маркетингових досліджень є розробка основних напрямків і методології ринкових досліджень, визначення характеру та джерел необхідної інформації, здійснення контролю конкретних дослідницьких програм, узагальнення отриманих результатів і підготовка необхідних рекомендацій.*

### **Виділяють основні напрямки маркетингових досліджень у ЗЕД**

**1) Вивчення вимог світового ринку або зовнішнього ринку до товару** – це вивчення вимог споживачів до товару та його конкурентоспроможності на світових ринках. *Складовими конкурентоспроможності є:*

➤ *якість товару* – техніко-економічні показники, якість технології виготовленої продукції, експлуатаційні характеристики, екологічні, ергономічні, нормативні показники;

➤ *маркетингова складова* – переваги або недоліки товару за характером

та якістю досліджень на ринку, ступенем ефективності роботи з просування товару, стимулювання продажів, рекламною діяльністю, правильності вибору цінової стратегії;

➤ *комерційна складова* – свідчить про якість комерційної роботи порівняно із фірмами конкурентами та включає рівень компетентності у підготовці та проведенні переговорів, у виборі форм та методів поставки товару, в обговоренні умов контракту;

➤ *економічна складова* – вигідність чи невикладність даного товару з точки зору витрат на його використання та утилізацію, витрати на ремонт і постачання запчастин, витрати на зарплату, навчання працівників;

➤ *імідж та престиж фірми*, яка продукує даний товар, а також спеціалістів фірми, які працюють на представлення продажу товару споживачам;

➤ *авторитет країни*, де продукується товар.

**2) Вивчення місткості та характеру зовнішнього ринку, еластичності попиту на ньому.**

*Місткість ринку* – це обсяг товарів, які на ньому споживаються протягом певного часу, це можливість ринку спожити, «поглинути» товар;

*Попит* – це бажання та можливість покупців купити товар, тобто можливість фірми-експортера продати на цьому ринку свій товар.

Обсяг попиту може перевищувати місткість ринку, оскільки не весь товар може бути спожитий на цьому ринку, а може бути вивезений в інші країни.

**3) Спостереження за рівнем світових цін та тенденціями їх зміни.**

Цінові стратегії впровадження товарів на зовнішні ринки:

- *зняття вершків* – високий рівень цін при поставці на ринок нового, технологічно досконалого товару;

- *прориву на ринок* – продаж товарів за низькими цінами, з подальшим підняттям цін;

- *цінового лідера* – вітчизняна фірма копіює цінову поведінку великого постачальника на світовому ринку аналогічної продукції;



- *диференційованих цін* – або завищених, або пільгових.

**4) Дослідження фірмової структури ринку та складу зарубіжних партнерів.**

Джерела інформації по фірмах:

- ✓ особисті контакти та зустрічі;
- ✓ досвід безпосередньої роботи з фірмами на ринку;
- ✓ відомості та міркування інших українських підприємств, які вже мали ділові контакти з фірмами;
- ✓ довідники по фірмах.

**5) Маркетинговий аналіз ступеня та характеру ринкової конкуренції, методів маркетингової роботи з конкурентами.**

Види конкуренції:

- ⇒ *предметна* – конкурують аналогічні товари (легкові автомобілі нашої фірми та легкові автомобілі фірми-конкурента);
- ⇒ *видова* – конкурують товари одного виду (автобуси, тролейбуси, трамваї);
- ⇒ *функціональна* – конкурують товари, які покликані виконувати певну функцію (перевезення вантажів: літаки, пароплави, залізничний транспорт).

**6) Дослідження форм роботи, прийнятих у торговій практиці по даному товару на даному ринку та його сегментах.**

Визначаються типові види комерційних угод по даному виду товару на конкретному ринку, або його сегменті. *Кінцева мета таких досліджень* – удосконалення існуючого комплексу торгових операцій та їх форм і підвищення загальної рентабельності збутової діяльності.

**7) Визначення особливостей споживчих пріоритетів та психології поведінки покупців даного товару на зовнішньому ринку:**

- вивчення мотивацій та купівельних пріоритетів споживачів на зовнішніх ринках;
- дослідження соціально-психологічних особливостей закордонних покупців та споживачів.

Результати маркетингового дослідження дозволяють обґрунтовано здійснити пошук та вибір закордонного партнера, вибрати вид зовнішньоекономічних операцій та укласти контракт.

## **9.8 Маркетингові форми інтенсифікації зовнішньоекономічної діяльності**

Важливе місце в організації діяльності міжнародних товарних ринків займають біржі, аукціони, торги, виставки, ярмарки.

**Товарна біржа** – постійно діючий оптовий ринок чистої конкуренції, на якому за певними правилами здійснюються угоди купівлі-продажу на якісно однорідні і взаємозамінні товари.

*Міжнародні товарні біржі, які є визнаними центрами світової торгівлі, виконують такі функції:*

- щоденне встановлення цін на різні види товарів;
- хеджування, як форма страхування ціни, за якою продається чи купується товар у майбутньому;
- гарантування виконання зобов'язань поставки товару за договором;
- здійснення спекулятивних операцій та додаткового інвестування в товари.

**Фондова біржа** – організаційний постійно діючий ринок, на якому здійснюються угоди купівлі-продажу цінних паперів.

*Фондові біржі в міжнародній торгівлі виконують такі функції:*

- встановлення ринкової вартості цінних паперів;
- перерозподіл капіталу між підприємствами, галузями, сферами діяльності;
- відтворення ділової активності як в окремих галузях, країнах так і в світовій економіці.

**Аукціон** – організований спеціально, періодично діючий ринок, на якому здійснюються угоди купівлі-продажу шляхом цінового змагання між покупцями.

Під час *підготовки* аукціону володар товару доставляє його на склад аукціону і активно готує до реалізації (друкує каталоги, проводить рекламні акції, групує лоти). Під часу *огляду* покупці мають всебічно ознайомитися з товаром, перевірити його якість. Головною стадією аукціону є *торг*, під час якого і здійснюється купівля – продаж товару.

У міжнародній практиці торги посідають особливе місце і носять змагальний характер продажу і купівлі товару, або одержання підрядів на виконання певних робіт.

## ТЕМА 10 ЦІНОУТВОРЕННЯ У ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА

### 10.1 Поняття світової ціни. Особливості трансферних цін

*Світові ціни* – це експортні ціни основних постачальників даного товару та імпорتنі ціни у найважливіших центрах імпорту цього товару.

Зовнішньоторгівельну ціну можна розглядати як світову, якщо вона задовольняє таким вимогам:

- Регулярність та презентабельність. Це повинна бути ціна. За якою здійснюються регулярні комерційні угоди, що складаються в найважливіших центрах міжнародної торгівлі;
- Роздільність операцій. Зовнішньоторгівельні операції мають бути взаємно незалежними, тобто експортними, або імпортними;
- Нормальний торгово-політичний режим. Якщо ціни обслуговують товарообмін у рамках закритих економічних угруповань, вони не можуть бути світовими, так як за рахунок субсидування національних виробників, ці ціни можуть бути вищі за ціни основних постачальників даної продукції на світовий ринок;
- Оплата у ВКВ.

*Трансфертна ціна* – це ціна продажу взаємозалежними підрозділами у ТНК один одному товарно-матеріальних запасів. Найчастіше під трансфертними цінами мають на увазі ціни на продукцію, що поставляється з одного підрозділу ТНК в інший, що знаходиться за межами країни.

Для проведення політики оптимізації прибутку ТНК прагнуть:

- мінімізувати загальну суму податків, виплачуваних у глобальному масштабі. Це досягається шляхом перерозподілу прибутку між країнами з високим і низьким рівнем оподаткування;
- мінімізувати митні платежі, створюючи дочірні компанії в податкових гаванях;
- розподіл ринків збуту і сфер впливу між різними іноземними

підрозділами ТНК;

- завоювання позицій на нових ринках.

## 10.2 Базисні умови постачання

**Базисні умови постачання** – обов'язки, які встановлюють момент переходу ризику випадкової втрати або псування товару з продавця на покупця, а також встановлюють основу (базис) ціни в залежності від того, включаються витрати на доставку в ціну товару, чи ні.

Базисні умови визначають:

- хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів по території країни, перевезенні товару морським, річковим і повітряним транспортом;
- становище вантажу по відношенні до транспортного засобу, що визначає обов'язок продавця за встановлену у контракті ціну доставити вантаж у певне місце, чи повантажити товар на транспортний засіб, чи передати транспортній організації;
- обов'язки продавців щодо пакування та маркування товарів, обов'язки із страхування вантажів;
- обов'язки сторін щодо оформлення комерційної документації;
- де і коли переходять від продавця до покупця права власності на товар.

Особливості базисних умов регламентовані міжнародною практикою. Міжнародна торгова палата розробила збірник «Міжнародних правил тлумачення термінів ІНКОТЕРМС» останньою редакцією у 2000 році. Подані в «Інкотермс 2000» торгові терміни становлять універсальний набір умов, знання та застосування яких полегшує здійснення торгових операцій.

Для позначення базисних умов використовується термін «**франко**» (франц. Franco – «вільно»).

**Франко** – визначення порядку оплати й обліку транспортних послуг при постачанні закупленої продукції споживачеві з указівкою місця, до якого

транспортні витрати покладаються на постачальника.

У контрактах після позначення базисної умови вказується назва географічного пункту. Цими пунктами можуть бути морські та річкові порти, залізничні станції, аеродроми, склади тощо.

В останній редакції «Інкотермс 2010» встановлено чотири принципово різні групи термінів – **E, F, C, D**, які об'єднують тринадцять типових умов купівлі-продажу товарів.

**Група E** – має усього один термін **EXW** – «франко-підприємство», або «із заводу». За цією умовою в обов'язки продавця входить передати товар у розпорядження покупця на території заводу. Продавець не відповідає за завантаження товару, за надання покупцю транспортного засобу.

**Група F** – продавець зобов'язується надати товар у розпорядження обраного перевізника «основний вид транспортування продавцем не оплачується». Ця група містить такі умови:

**FCA** – «франко-перевізник»;

**FAS** – «вільно вздовж борту судна»;

**FOB** – «вільно на борту».

За цих умов продавець виконав свої зобов'язання після того, як він передав товар перевізнику.

**Група C** – продавець відповідає за перевезення вантажу, але не за втрату і ушкодження і не бере на себе додаткових витрат, що виникли після відправлення товару.

**Фрахт** – плата власнику транспортних засобів (в основному морських) за надання ним послуг по перевезенню вантажів, а також залежно від умов договору, плата за завантаження і розвантаження.

Група містить такі умови:

**CFR** – «вартість і фрахт»;

**CIF** – «вартість, страхування, фрахт»;

**CIP** – «вартість страхування оплачено до ...»;

**CPT** – «вартість оплачено до...»

За контрактами на С-умовах продавець звільняється від відповідальності та ризику з моменту передачі товару перевізнику у своїй країні, хоч і зазнає витрат на доставку товару у країну покупця.

**Група D** визначає умови проходження вантажу аж до його доставки в країну призначення, коли продавець бере на себе всі витрати і ризику до моменту доставки товару в країну призначення

Група містить такі умови:

**DDU** – «постачання франко-причал»;

**DDP** – «постачання зі сплатою мита».

Контракти на D-умовах можна поділити на дві категорії. *До першої* належать контракти укладені на умовах «Поставлено на кордон», «Поставлено з борту судна» та «Поставлено без сплати мита». За цих умов продавець не готує товар для імпорту. *У другу категорію* входять «Поставлено з пристані», «Поставлено без сплати мита». За цими умовами продавець повинен отримати усі необхідні імпорتنі ліцензії, а також оплатити мито, митні збори та податки. Тому контракти на **D- умовах** відносяться до групи «*доставкових*» контрактів.

### 10.3 Формування базисної ціни товару

**Ціна товару** є однією із суттєвих умов контракту. Вона виражається числом грошових одиниць певної валюти за одну кількісну одиницю товару, вказаного в контракті.

Ціни контрактів за узгодженням сторін фіксуються у валюті однієї з країн контрагентів, чи у валюті третьої країни.

**Індикативні ціни** – ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися, чи складаються на відповідний товар на ринку експорту (імпорту) на момент здійснення експортної (імпоротної) операції з урахуванням умов постачання та умов здійснення розрахунків, визначених згідно із Законодавством України, а також якісних показників товару, які затверджено Міністерством економіки України. Індикативні ціни є обов'язковими для використання при укладанні і

проведенні всіх видів зовнішньоекономічних угод, за якими здійснюється експорт-імпорт товарів.

За способом фіксації розрізняють наступні ціни:

- *Тверда ціна* встановлюється в момент підписання контракту, вона не підлягає зміні протягом усього терміну його дії і не залежить від термінів і порядку визначення товару. Використовуються в угодах із негайним постачанням товару або при постачаннях в короткий термін.

- *Рухлива ціна* – це фіксована при укладанні контракту ціна, що може бути переглянута далі, якщо ринкова ціна даного товару до моменту його постачання зміниться.

- *Плаваюча ціна* – це ціна, обчислена в момент виконання контракту шляхом перегляду базисної ціни з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбуваються в період виконання контракту. Використовується для товарів тривалого циклу виготовлення.

На етапі попереднього визначення цін товару орієнтуються на **опубліковані ціни**, до яких відносять наступні:

- довідкові;
- біржові котирування;
- ціни аукціонів;
- ціни фактичних угод;
- розрахункові ціни.

**Рівень ціни товару** – це основне питання зовнішньоторгової угоди. Контрактна ціна має базуватися на рівні світової ціни. В якості відправної точки для проведення переговорів про ціну партнери по торговельній угоді використовують базисні ціни.

**Базисна ціна** – ціна товару, що приймається в якості відправної точки при визначенні зовнішньоторговельної ціни товару, а також індексу цін у міжнародній торгівлі в цілому, і за окремими видами.

До базисних цін належать:

- довідкові, які даються по сировині та напівфабрикатах;



- *прейскурантні*, які даються по готових виробках;
- *офіційні ціни продажу*;
- *ціни окремих великих пропозицій та запитів*.

Експортні поставки товару найефективніші, якщо ціна товару покриває прямі витрати, компенсує віднесені на товар непрямі витрати, приносить прибуток.

**Прямі затрати** – це затрати на виробництво і реалізацію, безпосередньо пов'язані з даним товаром. *Витрати виробництва* включають: придбання і збереження сировини і матеріалів, заробітну плату, амортизацію основних фондів і виплату процентів за кредит. *Витрати реалізації* включають витрати на транспортування товару покупцеві, страхування товару, сплату експортних податків, мита та зборів.

**Непрямі затрати (змінні)** пов'язані з діяльністю підприємства загалом і відносяться на вартість даного товару. Змінними називають тому, що їх загальна сума змінюється залежно від числа вироблених одиниць товару. *Ціна товару включає також прибуток у процентах до суми витрат*.

Одним з дієвих чинників успішного виходу на ринок є надання покупцям певних пільг у вигляді знижок на ціни. Існують наступні види знижок:

- *спеціальна* знижка надається привілейованим покупцям, у замовленнях яких найбільше зацікавлений покупець;
- *загальна* (проста) знижка – знижка з прейскурантної ціни на серійні машини й обладнання, становить зазвичай 20 – 30 %. Проста знижка на промислову сировину складає 5 %;
- *прогресивна* (гуртова) знижка – це знижка за кількість. Вона застосовується щодо серійних замовлень виробів, до яких експортери виявляють значне зацікавлення;
- *дилерська* знижка надається продавцями своїм постійним представникам і посередникам. Застосовується при продажі автомобілів, тракторів, стандартного обладнання й оргтехніки;

- *знижка «сконто»* – знижка при розрахунках готівкою;
- *бонусна* знижка, чи знижка за оборот, надається продавцем своїм постійним агентам за реалізацію певної кількості товару;
- *сезонна* знижка використовується при продажі товару поза сезоном.

## ТЕМА 11 ТОРГОВО-ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

**Торгово–посередницька операція** – це операція, пов’язана з купівлею-продажем товарів, які виконуються за дорученням виробника-експортера. До торгово-посередницьких належать фірми, які в юридичному та господарському відношенні не залежать від виробника чи споживача товару.

*Недоліком використання посередників є те, що експортер позбавлений безпосередніх контактів із ринком збуту і повністю залежить від добросовісності посередника.*

Торговий посередник несе певні витрати, які в підсумку оплачуються експортером. До них відносять:

- заробітна плата управлінського персоналу та працівників сервісних служб;
- амортизаційні відрахування на будівлі, споруди, канцелярське устаткування, машини;
- витрати на підтримку будівель, споруд, зв’язок, рекламу;
- митні і транспортно-експедиторські витрати;
- податки і збори.

### **Види торгово-посередницьких операцій:**

1. Операції з перепродажу – здійснюються торговим посередником від свого імені та за свій рахунок, до того ж посередник виступає стороною договору як з експортером, так із покупцем.

2. Комісійні операції – здійснення однією стороною, *комісіонером*, за дорученням іншої сторони, яку називають *комітентом*, угод від свого імені, але за рахунок комітента (експортера). Комітент залишається до кінця операції власником товару, комісіонер товару не купує. Але, для третьої сторони – покупця (імпортера) стороною договору виступає комісіонер, а експортера він може навіть і не знати. Договір комісії укладається на термін до двох місяців

Різновидом комісійних угод є консигнаційні угоди – продаж товарів зі складу комісіонера, але товар належить *консигнанту*, тобто експортеру.

3. Агентські операції – доручення однієї сторони щодо здійснення юридичних угод на визначеній території. Незалежність агента проявляється в тому, що він не перебуває у трудових відносинах із принципалом і діє самостійно на основі агентської угоди. Агент лише сприяє угоді, але сам стороною не виступає, тобто контракту на купівлю не укладає.

4. Брокерські операції – встановлення через посередника –брокера контактів між покупцем і продавцем. *Брокер не є стороною в договорі, він виступає лише для інформування обох сторін, які беруть на себе зобов'язання за угодою.* Брокер не має права представляти інтересів іншої сторони, чи приймати від неї на комісію. На відміну від агента, брокер не є представником, він не знаходиться в договірних відносинах з жодною зі сторін і діє на основі окремих доручень. За своє посередництво брокер отримує невелику винагороду і, як правило, від тієї сторони, яка до нього звертається першою.

### **Організаційні форми торгово-посередницьких операцій:**

- *Торгові фірми* – фірми, що проводять операції за свій рахунок і від свого імені, підтримують тривалі стосунки з постачальниками.

- *Комісійні фірми.*

- *Агентські фірми* – підтримують тісний контакт із принципалом;

- *Агенти-консигнатори* експортер (консигнант) поставляє товар на склад цієї агентської фірми для його подальшої реалізації на рику консигнанта. Консигнант є власником товару до моменту його реалізації. Винагорода консигнатора полягає у різниці в ціні, яку назвав консигнант і цінами реалізації споживачеві. Договір консигнації, на відміну від договору комісії укладається на термін до 1,5 року і більше

- *Брокерські фірми* – великі компанії, спеціалісти цих фірм мають високу кваліфікацію і підтримують постійні зв'язки з великими банками, що дозволяє їм іноді фінансувати угоди.

- *Фектори* – торгові посередники, котрі виконують широке коло посередницьких обов'язків від імені експортера: експортують продукцію, фінансують експортні операції, платять аванс виробнику, видають кредити покупцю, страхують.

## ТЕМА 12 КОМПЕНСАЦІЙНА ТОРГІВЛЯ У СФЕРІ ЗЕД

### 12.1 Сутність та особливості компенсаційних угод

Зустрічна торгівля об'єднує операції, у межах яких передбачаються зустрічні зобов'язання експортерів закупити в імпортерів товари або послуги на частину або повну вартість товарів, що експортуються. Згідно з термінологією ООН, усі види зустрічних угод об'єднуються під поняттям *«міжнародні компенсаційні угоди»*.

#### Форми зустрічної торгівлі

- *Операції натурального обміну*

Операції натурального обміну, або бартерні, є операціями без валютного обміну товарів на еквівалентну за вартістю кількість іншого товару *без використання фінансового механізму взаємних розрахунків*. Головною особливістю бартерних операцій є те, що товарообмін здійснюється на основі рівності вартостей товарів, що обмінюються, за світовими цінами на момент підписання бартерного контракту, але з урахуванням базисних умов поставки.

*До недоліків бартерного контракту можна віднести таке:* партнери позбавляються можливості маневру на ринку, ставляться в повну залежність один від одного. Моментом реалізації у бартерній операції згідно із Законом України «Про оподаткування підприємств» є дата виконання експортної частини бартерного контракту, тобто дата відвантаження.

- *Операції на давальницькій сировині, або толинг*

Операції на давальницькій сировині, або *толинг* є видом зустрічної торгівлі, який передбачає поставку однією стороною сировини, напівфабрикатів, комплектувальних виробів для їх подальшої переробки у країні торгового партнера і зворотну поставку готових виробів у країну первісного експорту.

Особливістю здійснення операцій на давальницькій сировині полягає в тому, що власник сировини, який не має потужностей з переробки, надає її

переробному підприємству в обсязі, який є необхідний не лише для забезпечення виробництва заданої кількості готової продукції, а також для покриття переробнику затрат, пов'язаних з переробкою та для забезпечення норми прибутку переробному підприємству. Сторонами контракту є власник, постачальник сировини, напівфабрикатів та покупець переробленої продукції, з одного боку, та переробне підприємство – з іншого

- **Комерційна компенсація**

Передбачає взаємну поставку товарів за однакової вартості. При такій операції кожен партнер одночасно виступає як продавець і покупець та виставляє рахунок за свої поставки у грошовій формі.

*Відмінність від бартерної угоди:*

- в бартерній угоді товар обмінюють на товар, а в компенсаційній – перелік товарів на перелік товарів.

## **12.2 Операції в рамках промислового співробітництва**

**Франчайзинг** – термін походить від французького (пільга, привілеї) і означає, що одна компанія (франчайзер) дозволяє іншій організації (франчайзі) використовувати своє широко відоме фірмове ім'я при умові, що франчайзі буде під цим іменем збувати продукцію цієї компанії, одержуючи за це від неї технічну, комерційну і іншу допомогу.

Також франчайзинг можна трактувати так. Це підприємницька діяльність, за якою на договірній основі одна сторона (*франчайзер*) зобов'язується передати іншій стороні (*франчайзі*) за винагороду на визначений термін комплекс виключних прав на використання знака для товарів і послуг, відомого фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і (або) спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації, що охороняється законом, а також інших передбачених договором об'єктів виключних прав (*франшизу*).

Франчайзі після укладання угоди з франчайзером одержує дозвіл

використовувати ім'я франчайзера, його репутацію, маркетингові технології, експертизу і механізм підтримки. Щоб отримати такі права франчайзі зобов'язаний:

- сплатити початковий внесок для одержання права на навчання, використання імені, торгового знака тощо;
- сплачувати постійні внески (найчастіше у вигляді частки від обороту) за поточне керівництво та навчання;
- сплачувати внески на цілі маркетингу і збуту (на покриття витрат на рекламу, просування товару, дослідження ринку тощо);
- суворо дотримуватися запропонованих форм і методів роботи, включаючи порядок управління і процедури управління, стандарти якості, уніформу співробітників тощо.

Виділяють три типи франчайзингу:

- виробничий;
- товарний (торговий);
- діловий (ліцензійний).

**Виробничий франчайзинг** – це франчайзинг у виробництві товарів. В цьому випадку франчайзер поставляє своїм франчайзі основні елементи або комплектуючі, необхідну технологію, навчає співробітників необхідним навичкам, виконує контроль за додержанням технологічної дисципліни, що зберігає відповідний рівень якості. Ця форма передбачає тісний контакт франчайзера і франчайзі, детальну регламентацію діяльності і високий ступінь відповідальності франчайзі. Найбільш поширена в електронній техніці, харчовій промисловості. Так, наприклад, Соса Сола, Pepsi продають концентрати місцевим компаніям.

**Товарний (торговий) франчайзинг** представляє собою такий засіб організації справи, при якому франчайзі купують у відомої компанії право на продаж її товарів з її товарним знаком. У товарному франчайзингу також франчайзером може бути виробник товару, що продає готовий продукт чи напівфабрикат дилеру-франчайзі. Останній здійснює перепродажне і після



продажне обслуговування продукції франчайзера і відмовляється від продажу товарів конкурентів. Як правило, для товарного франчайзингу характерна вузька спеціалізація франчайзі для реалізації одного виду товару і послуг. Типовою сферою застосування цієї форми контрактних відносин є продаж і обслуговування вантажних і легкових автомобілів, роздрібний продаж нафтопродуктів, безалкогольних напоїв. В наш час франчайзинг у форматі «продукт і торгова марка» становить близько 30% від усіх франчайзингових угод.

*Діловий (ліцензійний) франчайзинг* є найбільш популярним. Його називають «франчайзинг бізнес формату». Діловий франчайзинг передбачає, що франчайзер, який зацікавлений в поширенні свого товарного знаку, видає франчайзі ліцензії на право відкриття магазинів, кіосків або інших груп магазинів для продажу покупцям наборів товарів і послуг під іменем франчайзера. Такий франчайзинг часто використовується при експлуатації ресторанів, підприємств громадського харчування бистрого обслуговування і т.п. Наприклад, «Макдональдс», сітка магазинів косметичних товарів «Боді шоп».

В США франчайзингова система забезпечує дуже високу ефективність птахівництва, в Нідерландах і Фінляндії – кооперативи франшизного типу об'єднують частину сільських господарств, в Японії – майже у всіх галузях промисловості.

## ТЕМА 13 СТРУКТУРА І ЗМІСТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ

### 13.1 Особливості оформлення та умови укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні

*Поняття договору (contract)* визначають через поняття «угода», бо він є різновидом угоди. Угода характеризується такими основними ознаками:

- 1) спрямованістю на досягнення певного правового результату (встановлення, зміну, припинення цивільних прав та обов'язків);
- 2) вольовою дією сторін;
- 3) юридичною правомірністю.

**Зовнішньоекономічний договір (контракт)** – це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав і обов'язків.

Укладання контракту складається з певних етапів:

- пропозиції укласти договір – *оферти*;
- прийняття цієї пропозиції – *акцепт*.

Зміст контракту складають його умови, про які сторони домовилися в процесі укладання контракту. Ці умови відображають специфіку взаємовідносин між сторонами і їх особливі вимоги до предмета та порядку виконання контракту.

Умови контракту діляться на обов'язкові та додаткові.

**Обов'язковими** умови визначаються якщо одна із сторін не виконує їх, то інша має право розірвати контракт і вимагати відшкодування збитків, а саме наступні умови:

- найменування сторін-учасників угоди;
- предмет контракту;
- якість і кількість;

- базисні умови поставки;
- умови платежу;
- санкції і рекламації;
- юридичні адреси і підписи сторін.

Додаткові умови передбачають, що при порушенні їх однією стороною, інша не має права розірвати угоду, зате може вимагати виконання контрактних зобов'язань і застосовувати штрафні санкції, якщо це передбачено контрактом:

- здавання-приймання товару;
- страховка;
- відвантажувальні документи;
- гарантії;
- пакування та маркування;
- форс-мажорні обставини;
- арбітраж;
- інші умови.

За універсальністю умови контракту можна поділити на:

**універсальні**, а саме:

- формування преамбули;
- здавання-приймання товару;
- базисні умови поставки;
- умови платежу;
- пакування та маркування;
- гарантії;
- санкції та рекламації;
- форс-мажорні обставини;
- арбітраж;

**індивідуальні**, а саме:

- найменування сторін учасників угоди;
- предмет контракту;

- якість товару; кількість товару;
- ціна;
- строки поставки;
- юридичні адреси та підписи сторін.

У міжнародній торговій практиці широко застосовуються типові контракти. **Типовий контракт** – це зразковий договір або ряд уніфікованих статей, викладених у письмовій формі, які сформульовані заздалегідь з урахуванням торгової практики та прийнятих договірними сторонами після того, як вони були погоджені з вимогами угоди. Сфера дій типових контрактів постійно поширюється, в основному їх розробляють великі експортери даного виду продукції. Створенням типових контрактів займаються також торгові палати та федерації експортерів, біржі.

### 13.2 Вибір контрагента

Практика показує, що контрагентом при укладанні зовнішньоекономічних контрактів можуть виступати 85 % – фірми, а 15 % – міністерства, відомства та спілки підприємців. Фірми в обов'язковому порядку реєструються у торговому реєстрі. Це робиться для стягнення державою відповідних податків.

Фірми за своїм становищем діляться на одноосібницькі та об'єднані підприємства. Прийнято у європейських країнах поділ об'єднаних підприємств на такі види:

⇒ **Повне товариство** – не зобов'язане публікувати відомості про результати господарської діяльності. Воно може бути розпущеним, якщо один з учасників бажає з нього вийти.

⇒ **Командитне товариство** – це об'єднання двох чи кількох осіб, у якому одні учасники несуть відповідальність як своїм вкладом, так і своїм майном, інші вкладники (командисти) – тільки своїм вкладом.


⇒ **Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ)** сторони


договору несуть відповідальність тільки своїми вкладами, а не майном.

⇒ **Акціонерне товариство** – це об'єднання капіталів шляхом випуску акцій, які є цінними паперами. Відповідальність вкладника обмежується тільки самою акцією.

Одноосібницькі підприємства несуть відповідальність усім своїм майном.


При виборі контрагента досить важливим моментом є вибір тактики переговорів. Основними способами ведення переговорів є: **переписка, особисті зустрічі, використання технічних засобів(телефон, телетайп, факс)**. Технічні засоби для ведення переговорів застосовуються рідко, зокрема, тоді, коли:


 країни, де перебувають контрагенти, розташовані далеко одна від одної;

 фірми добра знають одна одну і підтримують довгострокові контакти;

 необхідно повторити замовлення за раніше укладеним контрактом.









Переписка. Письмову заяву продавця про бажання укласти договір купівлі–продажу називають **офертою**, а особу – **оферентом**. Розрізняють два види оферт:

 **Вільна оферта** – це пропозиція без зобов'язань, зв'язуючих продавця. Вона робиться на одну і ту ж партію товару кільком покупцям. Згода покупця з умовами оферти додатково повинна акцептуватися продавцем. Про те, що оферта вільна, має бути зроблена відповідна помітка.


 **Тверда оферта** – робиться продавцем на певну партію товару лише одному можливому покупцю з вказанням терміну, протягом якого продавець зв'язаний своєю пропозицією. Строк дії оферти обумовлюється в самій оферті.

Переговори шляхом особистих зустрічей мають свої уставлені традиції та звичаї. Більшість контрактів укладається завдяки особистим зустрічам. **Переговори від початку до кінця веде одна й та ж особа**. Її не перебивають і не виправляють. Інші члени делегації висловлюються після надання їм слова.

### ***За порадами Гамільтона, треба:***

-  з'ясувати ступінь зацікавленості партнера;
-  уникати зайвої поспішності;
-  бути уважним і спостережливим;
-  не доводити невимушеність до панібратства;
-  бути небагатослівним;
-  старатися подавати аргументи в питальній формі;
-  не згадувати про невдалі угоди;
-  добиватися згоди щодо окремих елементів, якщо цього не можна

зробити в цілому;

 ініціативу переговорів брати на себе, а кінцеву відповідь залишати за партнером.

### **Не рекомендується:**

висловлювати категоричне «ні», якщо можна дати відповіді на заперечення;


переносити укладання контракту на завтра, якщо це можна зробити сьогодні;

концентрувати увагу на незгоді, якщо вона є;


ображатися на партнера, якщо умови угоди неприйнятні;

після підписання контракту висловлювати своє незадоволення.


**Гамільтон дає поради і щодо ділової риторики. Наприклад, не слід казати:**

 -Я дуже спішу, я все Вам розповім;

 -Я вважаю...;

 -Я зараз Вам доведу.

 - Ви мене добре зрозуміли?

 - Поза сумнівом...;

 - На мою думку....;

 - Як я вже говорив...;

 Що стосується мене...

### **Рекомендується говорити:**

- ✌ - Ви дуже зайняті, я Вам постараюсь швидко розповісти;
- ✌ - Чи не вважаєте Ви?
- ✌ - Тепер Ви легко можете переконатись.
- ✌ Я зрозуміло висловлююсь?

### **13.3 Виконання зобов'язань за договором**

Договір купівлі-продажу виконаний, коли обидві сторони виконали всі свої обов'язки, зазначені у ньому. **За Віденською конвенцією, продавець зобов'язаний:**

1) передати покупцю, або іншій уповноваженій особі за договором товар і всі документи, що належать до товару в пункти й у терміни, обумовлені договором;

2) передати право власності на товар;

**Віденська конвенція** передбачає: *якщо продавець не виконав або неналежним чином виконав свої зобов'язання за договором, у розпорядженні покупця є три засоби правового захисту:*

1) право вимагати виконання договору;

2) право вимагати розірвання договору;

3) право вимагати відшкодування збитків.

Віденська конвенція передбачає, що сторона не несе відповідальність за невиконання будь-якого зі своїх зобов'язань, якщо доведе, що:

- невиконання було спричинене перешкодою поза її контролем і
- від неї не можна було «розумно» очікувати усунення цієї перешкоди до уваги при укладанні договору і
- не можна було «розумно» чекати, що вона уникне або подолає цю перешкоду.

### 13.4 Структура міжнародного контракту

Зовнішньоекономічний контракт складається з ряду розділів та підрозділів. Договір 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 договорів.

До умов, які повинні бути передбачені в договорі, згідно з формою, яка відповідає чинному Законодавству України відносяться:

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

2. **Пreamбула.** Зазначається повне найменування сторін – учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник»), особа, від імені якої укладається договір, та найменування документів, якими керуються контрагенти.

Є обов'язковими при укладанні контракту такі характеристики, без визначення яких договір може бути визнаний недійсним у деяких країнах:

- назва та реєстраційний номер контракту;
- місце (нижче праворуч) та дата його укладання (нижче ліворуч);
- визначення сторін.

3. **Предмет договору (контракту).** У цьому розділі визначається, який товар один з контрагентів зобов'язаний поставити іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту, або кінцевого результату роботи, що виконується. У разі бартерного договору, або контракту на переробку давальницької сировини визначається також точне найменування зустрічних поставок.

Якщо товар потребує більш детальної характеристики, або номенклатура



товару досить велика, то все це зазначається в додатку (специфікації), про що робиться відповідна помітка в тексті договору.

4. **Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг).** У цьому розділі зазначається залежно від номенклатури, одиниця виміру товару, його загальна кількість та якісні характеристики. Визначаючи кількість товару, сторони повинні узгоджувати:

- одиниці вимірювання кількості;
- порядок визначення кількості;
- систему мір та ваги;
- чи включається тара та упакування у кількість товару;
- які організації визначають кількість товару;
- якими документами засвідчується якість товару.

*Визначити якість товару у контракті купівлі-продажу – означає встановити якісну характеристику товару, тобто сукупність властивостей, що визначають придатність товару для використання його за призначенням відповідно до потреб споживача. У міжнародній практиці використовують такі способи визначення якості:*

✓ За стандартом (у контракті досить визначити номер та дату стандарту і організацію, яка його розробила).

✓ За технічними умовами (технічні умови ТУ містять докладну технічну характеристику товару, описання матеріалів, з яких він має виготовлятися, правила та методи перевірки і випробувань).

✓ За специфікацією (є додатком до договору і містить необхідні технічні параметри, які характеризують товар).

✓ За зразком (надання продавцем покупцю зразків товарів і підтвердження їх покупцем, після чого вони стають еталоном).

✓ За описом (у контракті докладно описуються всі властивості товару)

5. **Базисні умови та строк поставки товарів.** У цьому розділі зазначається вид транспорту та базисні умови поставки (у відповідності до міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів «Інкотермс 2000»

чинної редакції, які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товарів). Витрати з доставки товару, які відповідно до базисної умови, несе продавець, входять у ціну товару, утворюючи її основу – **базис**. Крім того, базисні умови поставок визначають зобов'язання сторін із страхування вантажів, оформлення комерційної документації, отримання ліцензій, оплати мит, направлення повідомлень тощо.

Визначення строку поставки у контракті означає визначення часу, коли товар повинен бути доставлений продавцем в узгоджений сторонами географічний пункт. Географічні пункти визначаються базисними умовами контракту Наприклад, «Строк поставки 5 січня 2006 року FOB порт Одеса (Інкотермс 2010)».

6. **Ціна та загальна вартість договору (контракту).** Визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість виконаних робіт, що поставляються згідно з договором, крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою, та валюта контракту. Якщо згідно з договором поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору зазначається його загальна вартість При розрахунках ціни договору за формулою зазначається орієнтована вартість договору на дату його укладення.

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 зазначаються: умови банківського переказу до/ після відвантаження товару або умови документарного акредитива, або інкасо.

8. **Умови приймання-здавання товару.** 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. Відповідно до усіх умов «Інкотермс 2000»

продавець до поставки товару повинен за свій рахунок забезпечити перевірку товару. Дані цієї перевірки відображаються в товаросупроводжуючих документах. Перевірка товару як за кількістю, так і за якістю може здійснюватися двома методами:

- вибіркоvim, який застосовується до товарів, що поставляються у тарі та пакуванні, якщо існує домовленість сторін про застосування вибіркового методу та поширення результатів перевірки на всю партію товару. У разі застосування вибіркового методу, у контракті встановлюється частка у процентах від партії товару, яка підлягає перевірці, або визначається мінімум одиниць, що підлягають перевірці, та спосіб їх відбору;

- суцільним, який використовується найчастіше.

У контракті обумовлюється питання про те, хто здійснює здавання-приймання товару. Прийняття може здійснюватися:

- сторонами, або їх представниками спільно;
- зазначеною у контракті компетентною організацією у країні експортера, яка видає сертифікат про якість;
- зазначеною у контракті незацікавленою контролюючою організацією, призначеною за згодою сторін.

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

Вид та характер пакування залежить від:

- особливостей товару, який підлягає пакуванню;
- способу, відстані та тривалості транспортування товару, можливості перевантаження у дорозі, температурного режиму під час транспортування, сумісності з іншими вантажами;
- кліматичних умов країни призначення;
- вимог митного режиму країни призначення.

10. **Форс-мажорні обставини.** Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади). При цьому сторони звільняються від виконання зобов'язань на строк дії цих обставин, або можуть відмовитися від виконання договору частково. Або в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни. Згідно з рекомендаціями Міжнародної торгової палати (МТП) форс-мажорні обставини поділяються на такі категорії:

- а) повінь (але щорічний розлив річок не є форс-мажорною обставиною), землетрус, шторм, осідання ґрунту, цунамі, інші стихійні лиха природи, епідемії;
- б) пожежі, вибухи, вихід з ладу, чи пошкодження машин, устаткування;
- в) страйки, саботаж та інші непередбачені обставини на виробництві;
- г) оголошена, чи неоголошена війна, революція, масові безпорядки, піратство;
- е) законні, або незаконні дії органів державної влади чи управління та їх структурних підрозділів, які перешкоджають виконанню контракту.

11. **Санкції та рекламації.** 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 визначені чітко розміри штрафних санкцій, строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, особи врегулювання рекламацій.


12. **Урегулювання спорів у судовому порядку.** У цьому розділі визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання, або неналежного виконання договору з визначенням назви суду або з чітким визначенням критеріїв суду будь-якою зі сторін залежно від предмета та характеру спору.


13. **Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні**


*реквізити сторін.* Зазначаються місцезнаходження, повні поштові та платіжні реквізити (№ рахунку, назва та міс знаходження банку, контрагентів договору).


### **13.5 Типові помилки, що зустрічаються в зовнішньоторгових контрактах (ЗТК)**


До основних помилок, недбалостей, неточностей, недоглядів, які допускаються сторонами у ЗТК належать такі:

 *Українські підприємства нерідко не перевіряють правового статусу партнера.* Це може мати негативні наслідки: неможливість отримати оплату за поставлені з експорту товари, або добитися повернення сплачених сум за імпортовані товари, які або взагалі не були поставлені, або поставлені не у повному обсязі. Іноді безуспішним виявляється намагання знайти зарубіжного партнера для вручення йому повістки про виклик його в арбітраж;


 Іноколи *найменування партнера, зазначеного у Преамбулі, відрізняється від зазначеного у розділі «Юридичні адреси сторін».* При перевірці може виявитися, що фірма під найменуванням, зазначеним у Преамбулі ЗТК, не зареєстрована у торговому реєстрі і тому не визнається юридичною особою країни, яка названа за місцем її знаходження. А фірма, юридична адреса якої вказана, може категорично заперечувати, що нею укладений контракт.


 Нерідко *не враховується, що відносини сторін визначаються не тільки умовами контракту, а й нормами використовуваного права.* Це може призвести до того, що укладений ЗТК можуть визнати недійсним.


 При складанні ЗТК *не завжди береться до уваги, що є суттєві розбіжності у розв'язанні одних і тих самих питань у праві різних країн.* Наприклад, право, чинне у Великобританії і США не допускає реалізації за допомогою суду чи арбітражу договірної умови про сплату штрафу.

 Поряд з дуже короткими ЗТК, які містять мінімум умов, нерідким є прагнення укласти багато сторінкові, дуже докладні контракти, які передбачають значну кількість додаткових умов. Практика

свідчить, що усе передбачити в угоді неможливо, а прагнення винести у ЗТК умови на всі випадки, які можуть виникнути при його виконанні, ускладнює переговори.

 **Прагнення використати стандартний контракт для оформлення конкретної угоди без внесення в нього необхідних змін або уточнень, додатків, видом товару, транспортування, базисом поставки.** Кожний контракт є індивідуальним.

 При складанні ЗТК **доцільно дотримуватися однаковості у використанні формулювань термінів, умов**, на що часто не звертають уваги, хоча це є дуже важливо для правильного тлумачення зобов'язань, які приймаються контрагентами.

 Зовнішньоекономічні угоди згідно із законами України мають укладатися у письмовій формі. **Недотримання письмової форми тягне за собою недійсність угоди.** Практика свідчить, що укладання ЗТК факсами може призвести до непорозумінь, оскільки ця форма зв'язку не гарантує того, що отриманий факсом текст повністю відповідає відправленому.

## ТЕМА 14 ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ

### 14.1 Економічний аналіз ефективності ЗЕД підприємств

Визначення ефективності ЗЕД проводиться для обґрунтування не лише окремих пропозицій щодо закупівлі та продажу певних товарів. Ці дані можуть бути використані при розробці планів експорту й імпорту в масштабах країни, при оцінці структури та напрямків зовнішньоторговельного обороту. Подібні розрахунки виконуються як в національній, так і в іноземній валюті.

**Показники економічної ефективності поділяються на:**

1) **показники ефекту**, що визначаються як абсолютні значення і відтворюються в грошових одиницях як *різниця між результатами діяльності та витратами на її здійснення*;

2) **показники ефективності**, що визначаються як *співвідношення прибутку від діяльності підприємства до витрат на її здійснення* і відтворюються відносними величинами: відсотками, частками одиниці.

Економічною характеристикою будь-якої експортної чи імпортної операції є **показник валютної ефективності**, який визначається відповідно до експортного та імпортного еквівалентів.

*Експортний еквівалент* – це набір товарів та послуг, які експортуються з метою отримання необхідної іноземної валюти у випадку повної не конвертованості.

*Імпортний еквівалент* – це набір товарів та послуг, які імпортуються на отриману від експорту валюту.

**Валютна ефективність експортної угоди ( $E^{exp}$ ) визначається за формулою:**

$$E^{exp} = \frac{Ц_{exp} \cdot K}{З_{exp}},$$

де  $C_{exp}$  – контрактна ціна одиниці експортної продукції;

$K$  – коефіцієнт кредитного впливу;

$Z_{exp}$  – питомі затрати на виробництво та реалізацію експортної продукції.

Якщо значення розрахункового показника перевищує 1, тоді експорт вважається вигідним.

**Економічний ефект експорту ( $E_{exp}$ ) можна визначити за формулою:**

$$E_{exp} = (C_{exp} \cdot K \cdot K_e - Z_{exp}) \cdot N_{exp},$$

де  $K_e$  – середньозважена величина коефіцієнта ефективності використання отриманої від угоди валюти;

$N_{exp}$  – розмір експортної партії, штук.

**Загальна оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності:**

$$E_{zed} = \Pi_{exp-imp} / Z_{exp-imp},$$

де  $\Pi_{exp-imp}$  – критерій ефективності ЗЕД (прибуток);

$Z_{exp-imp}$  – витрати на здійснення експортно-імпортних операцій.

## **14.2 Перспективні напрямки побудови державної економічної моделі зовнішньоекономічних ринкових відносин**

Основним принципом стратегічного курсу державної економічної політики має стати інноваційна модель структурної перебудови економіки, спрямована на утвердження України як високотехнологічної держави. Основна мета державного регулювання зовнішньоекономічного процесу – створення умов реалізації конкурентних переваг вітчизняної економіки.

**Конкурентні переваги України мають розгалужену структуру:**

- наявність висококваліфікованих трудових ресурсів при відносно



низькій вартості робочої сили;

- значні запаси чорнозему, вигідно розміщені сільськогосподарські угіддя та сприятливі природнокліматичні умови;

- значні вільні виробничі площі, що дозволяє нарощувати виробництво з відносно незначними витратами;

- вигідне положення і розвинена транспортна інфраструктура.

Конкурентоспроможність національної економіки – це вирішальна засада, яка необхідна при розв’язанні проблем лібералізації зовнішньоекономічних зв’язків і рівня «відчиненості» економіки.

Важливим завданням зовнішньоекономічної політики країни є поглиблення інтеграції з найближчими сусідами – європейськими структурами. Визначальним при цьому є забезпечення всебічного динамічного розвитку відносин між Україною та європейським Союзом. На нинішньому етапі розвитку у відносинах з ЄС та Україною першочерговою є можливість приєднання до окремих європейських програм інтеграційного характеру, насамперед у галузях енергетики, транспорту, науки і техніки, інформатики, сільського господарства окремих галузей промисловості, охорони навколишнього середовища.

### ***Напрямки розвитку зовнішньоекономічних зв’язків України:***

I. ***Метал*** – базується на великих покладах різноманітної металічної сировини, в першу чергу – заліза. Отже, це – виробництво залізної руди, металу, машинобудування і приладобудування

II. ***Сільське господарство***, яке базується на дуже врожайних землях. Природний урожай землі України є майже найвищий зі всіх країн світу. Природним вважається урожай. Який отримується без будь-якого додавання добрив і з мінімальною кількістю пестицидів.

III. ***Виробництво і переробка сільськогосподарської сировини*** – це харчова і легка промисловість, сільськогосподарське машинобудування та хімія.

IV. ***Транспортна система України***. Україна знаходиться на шляху між

сходом і заходом, і транспортні послуги, які ми можемо надавати зовнішньому світу є нашим пріоритетом.

### **Переваги та ризики вступу України до ЄС.**

**Вступ України до ЄС можна розглядати у кількох вимірах:**

#### **Політичний.**

- Передбачає утвердження державності України, набуття повноцінних прав суб'єкта міжнародних відносин.

#### **Економічний вимір.**

Має декілька важливих аспектів:

- диверсифікація експорту, збільшення його масштабів внаслідок лібералізації торгового режиму наших партнерів, підвищення темпів розвитку експортно-орієнтованих галузей;

- формування високого конкурентного середовища, активізація інвестиційних процесів,

- ліквідація пільг, субсидій.

#### **Соціальний вимір.**

- Теоретично доведено, а практично підтверджено, що зниження митних тарифів веде до зниження внутрішніх цін, що позитивно впливає на зростання реальних доходів населення, підвищення добробуту;

- Розширення сфери послуг, що понесе за собою збільшення їх кількості та асортименту, сприятиме збільшенню робочих місць;

#### **Найсуттєвіші загрози**

⇒ *На макроекономічному рівні* посиляться вплив світової кон'юнктури на економіку України. Ускладниться державне регулювання економічного розвитку, яке обумовить необхідність відмови від використання традиційних важелів економіки, а саме:

✓ можливості застосовувати пільги до оподаткування, мита та інших платежів;

✓ списувати заборгованості підприємства перед державою;

✓ використовувати державні закупівлі як інструмент стимулювання

державного виробництва;

✓ висувати до іноземних інвесторів вимоги стосовно джерел придбання ними комплектуючих та напрямків збуту.

⇒ *На мікроекономічному рівні* вітчизняні підприємства можуть виявитися не готовими до жорсткої конкурентної боротьби, що неодмінно викличе в них скорочення виробництва та вивільнення персоналу.

⇒ *Для населення.* Посилиться зв'язок між коливаннями кон'юнктури глобальних ринків товарів і робочої сили та нашими внутрішніми реаліями.

## ТЕМА 15 РИЗИКИ У ЗЕД ТА ЇХ СТРАХУВАННЯ

### 15.1 Страхування у зовнішньоекономічній діяльності

**Страхування** – це система економічних відносин, яка полягає в утворенні за рахунок підприємства, організацій, населення спеціального фонду для відшкодування збитків у майні, завданих внаслідок стихійного лиха та інших несприятливих випадкових явищ. У страхуванні обов'язково є наявність двох сторін: страхової організації (страховика) та юридичних і фізичних осіб, які вносять у страхову організацію встановлені платежі.

У світовій практиці прийнято називати несприятливі події, що можуть відбуватися та в результаті яких можуть виникнути збитки, **ризиками**. ЗЕД пов'язана з різного роду ризиками, що поділяються на дві групи: залежні від діяльності підприємств і не залежні від діяльності (зовнішні). На другу групу ризиків підприємство вплинути не може.

Необхідно виділити певні групи методів, які спрямовані на зменшення можливих збитків, що можуть бути викликані цими ризиками:

⇒ **страхування**, тобто використання різного роду полісів, договорів страхування;

⇒ **хеджування** як метод використання біржових ф'ючерсних контрактів і опціонів;

⇒ застосування різних **форм і методів розрахунково-кредитних відносин**, що зводяться до мінімуму ризик-неплатежу за поставлені товари, чи неотримання товару проти їхньої оплати;

⇒ **аналіз і прогнозування кон'юнктури зовнішнього ринку**, планування і своєчасна розробка заходів за рахунок власних чи позикових коштів з метою уникнення можливих збитків, що викликані несприятливими кон'юнктурними змінами.

Види страхування:

- майнове (страхування вантажів, суден, автомобілів, експортних

кредитів, страхування від вогню й інших небезпек);

- особисте (життя, здоров'я, доходи окремої людини);
- страхування відповідальності (автодорожня відповідальність, відповідальність перевізників.

відповідальність перевізників.

Розглянемо докладно такі види страхування:

### **Страхування зовнішньоторговельних вантажів**

У практиці страхування існує два основних принципи формування ризиків, що забезпечують страховий захист. *Перший принцип* побудований на *методі виключення*, тобто за цим принципом страхують вантажі від усіх ризиків, за винятком деяких. *Другий принцип* побудований на *методі включення*, тобто вантаж вважається застрахованим тільки від тих ризиків, які перелічені.

### **Страхування експортних кредитів**

Об'єктом страхування є комерційні кредити експортера-страхувальника, що надані імпортерам-контрагентам. Комерційний кредит повинен бути підтверджений рахунками страхувальника до покупця. Можливі два варіанти страхування експортера. Перший – на випадок неплатоспроможності іноземного покупця, другий – страхування ризику затримки платежу до настання фактичної неплатоспроможності.

### **Страхування інвестицій**

Портфельні інвестиції (вкладення капіталу в цінні папери) можуть бути застраховані від можливих втрат, зв'язаних зі зміною цін на акції, облігації за допомогою хеджування, тобто проведення операцій з ф'ючерсами на фондових біржах. Для страхування прямих інвестицій (вкладення в статутний фонд підприємства) застосовують різні види страхування шляхом укладення відповідних договорів зі страховими компаніями.

### **Страхування відповідальності**

У законодавчих системах практично всіх країн світу є норма про те, що шкода, заподіяна майну чи третій особі, підлягає відшкодуванню в повному обсязі особою, що заподіяла шкоду, незалежно від того, навмисно, чи

випадково вона була заподіяна. Найрозповсюдженішим видом є страхування автодорожньої відповідальності. Тут страховик виплачує фактичні витрати, котрі викликані страховим випадком, однак не більше страхової суми, передбаченої договором страхування.

## 15.2 Страхові документи у ЗЕД

**Страхові документи** відбивають взаємовідносини між страховиком і страхувальником. Роль страховика полягає у відшкодуванні збитків, яких зазнав страхувальник від нещасного випадку, проти сплати страхової премії.

До страхових документів належать:

▣ **страховий поліс** – документ видається страховиком, який підтверджує договір страхування та містить умови укладеного договору, в якому страховик зобов'язується за конкретну плату відшкодувати страхувальнику збитки, пов'язані з ризиками та нещасними випадками, зазначеними у договорі;

▣ **генеральний поліс** – це договір тривалого характеру між страхувальником та страховиком. У ньому зазначається строк його дії, обсяг та границі відповідальності страховика, строки платежу страхової премії та інші спеціальні умови та застереження;

▣ **страховий сертифікат** – документ, котрий видається страховим товариством страхувальнику, який засвідчує, що страхування було здійснено і що був виданий поліс. На вимогу страхувальника він може обмінюватися на страховий поліс, оскільки у багатьох країнах законодавство визнає як судовий доказ тільки страховий поліс;

▣ **претензія** – вимога, що пред'являється страхувальником страховику у зв'язку з настанням страхового випадку, який мав місце внаслідок випадковостей, закладених в умовах страхування.

## ТЕМА 16 ТРАНСПОРТНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 16.1 Міжнародні транспортні перевезення

Питання міжнародних транспортних перевезень – одні з найскладніших у міжнародному комерційному праві. Перевезення товарів – справа, пов'язана з ризиком. Перевізники завжди прагнули максимально обмежити свою відповідальність. З іншого боку, вантажовідправники мають договірні зобов'язання перед своїми покупцями і теж прагнуть зменшити ризики втрати або псування перевезення товару.

У залежності від конкретних видів транспорту, що використовуються у перевезеннях, розрізняють морські, річкові, повітряні, залізничні, автомобільні, трубопровідні перевезення. **Прямі перевезення** – ті, які обслуговуються одним видом транспорту. **Змішані перевезення** – послідовно використовуються два чи більше видів транспорту.

При міжнародних перевезеннях необхідно враховувати наступне:

#### **Види вантажу.**

- ✓ Вантажі, що швидко псуються, перевозять авіатранспортом.
- ✓ Авіап перевезення недопустимі для легкозаймистих, вибухонебезпечних вантажів.

#### **Відстань і маршрут перевезення.**

- ✓ У внутрішньоконтинентальних перевезеннях використовується залізничний, автомобільний та авіаційний транспорт.

#### **Фактор часу.**

- ✓ Найшвидший спосіб доставки – авіатранспорт. Однак він дорогий і тому застосовується тільки в екстрених випадках.

#### **Вартість перевезення.**

- ✓ Якщо серед можливих альтернатив можна вибрати лише між повітряним та сухопутним транспортом, то ці два види перевезень автоматично

прирівнюються до сухопутних перевезень. Невеликі та середні за обсягом партії вантажу можна доставляти і повітрям і сушею приблизно за однаковими цінами.

### **Безпечність транспортування.**

- ✓ Крихке і дороге обладнання найкраще перевозити авіатранспортом.
- ✓ Товари, для яких ступінь ризику крадіжки високий доставляються морем, в основному, в контейнерах.

## **16.2 Вибір виду транспорту**

### **1. Морські перевезення**

Інтерес представляє поділ ринку морських перевезень на трапове та лінійне судноплавство.

*Траповими* називають судна, які здійснюють нерегулярні рейси, без чіткого розкладу і скеровуються судновласниками туди, де з боку фрахтувальників є попит на тоннаж. Трапові судна транспортують, в основному, масові вантажі: деревину, руду, вугілля, зерно, нафтопродукти та інші вантажі, що перевозяться навалом, чи наливом. Договір на перевезення вантажів траповими суднами укладається у вигляді чартеру. Сторонами у чартерному договорі є фрахтувальник і фрахтівник.

*Лінійне судноплавство* – це форма транспортних послуг, яка забезпечує регулярні перевезення між встановленими портами генеральних вантажів за заздалегідь оголошеним розкладом. Розрізняють три типи ліній:

- односторонні, які обслуговуються одним судновласником;
- спільні, які обслуговуються кількома транспортними компаніями;
- конференціальні, організовані для перевезення вантажів на океанських напрямках на основі угод конференцій судновласницьких компаній.

### **2. Залізничні перевезення**

У світі існує кілька систем залізничного сполучення, які відрізняються між собою шириною колії, габаритами локомотивів і вагонів, умовами



перевезень. Міжнародні залізничні перевезення здійснюються на основі двосторонніх і багатосторонніх угод, що укладаються відповідними міністерствами держав-учасників угод. Найбільш універсальними і багатосторонніми угодами є *Бернські конвенції про перевезення вантажів і пасажирів*, котрі були укладені наприкінці XIX століття.

### 16.3 Автомобільні перевезення

Автотранспортом можуть здійснюватися збірні перевезення від різних товаропровідників різних вантажів чи різних партій товару. Міжнародні автомобільні перевезення регулюються *Женевською конвенцією про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів і Європейською угодою про міжнародні автомобільні перевезення*. Тарифи на міжнародні автомобільні перевезення регулюються національними органами і відрізняються різноманітністю. Автомобільні тарифи встановлюються в розрахунку за перевезення 1 т. вантажу в залежності від відстані та передбачають надбавки, знижки і штрафи з уставленої суми.

### 16.4 Повітряні перевезення

При міжнародних повітряних перевезеннях можуть перевозитися пасажирів, вантаж, пошта. Польоти на міжнародних повітряних лініях за формою їхнього виконання можна класифікувати на:

- *регулярні* – виконуються відповідно до угод про повітряне сполучення між державами;
- *нерегулярні* – виконуються на основі спеціальних дозволів на разові польоти.

Міжнародні авіаційні тарифи можуть бути класифіковані на: *пасажирські, вантажні і багажні*.

Нерегулярні рейси підрозділяються на:

- ⌚ *додаткові рейси* – виконуються тими ж авіалініями, що і регулярні,

але за особливим розкладом. Цей рейс виконується не пізніше і не раніше, ніж за 24 години від часу виконання регулярного рейса, зазначеного в розкладі;

⌚ **спеціальні рейси** виконуються спеціальним завданням як маршрутами регулярних рейсів, так і за особливим маршрутом. Дозвіл на виконання спеціальних рейсів запитується дипломатичними каналами;

⌚ **чартерні рейси** – виконуються у відповідності зі спеціальним контрактом між перевізником і замовником.

## 16.5 Трубопровідний транспорт

**Трубопроводи** – специфічний засіб транспортування нафти, газу і хімічних продуктів від місця їх походження до ринків. Транспортування нафтопродуктів нафтопроводом коштує дешевше, ніж залізницею, але трохи дорожче, ніж водою. Більшість трубопроводів використовується власниками для транспортування їхніх власних продуктів.

### 1. Транспортні документи

**Транспортні документи** – це документи, що виписуються вантажоперевізником в засвідчення тогою що товар прийнятий ним до перевезення.

↗ *При морських перевезеннях використовують наступні документи:*

**Коносамент** – документ, що видається судновласником вантажоперевізнику у засвідчення прийняття вантажу до перевезення морським шляхом.

**Морська накладна** – документ, який підтверджує наявність договору перевезення вантажу морським шляхом та прийнятті, або відвантаження вантажу перевізником і за яким перевізник зобов'язується доставити вантаж вантажоотримувачу, зазначеному у документі.

**Чартер** – це особливий вид договору морського перевезення вантажів, за яким одна сторона (фрахтовик) зобов'язується подати судно в зазначений порт навантаженні товару та перевезти його, з умовою надання цього судна або

певних суднових приміщень, у порт призначення і видати вантаж отримувачу; а інша сторона (фрахтувальник) зобов'язується подати вантаж у зазначений порт та оплатити перевізнику за транспортування встановлену плату.

↗ *При залізничних перевезеннях:*

**Залізнична накладна**, яка йде з вантажем і до неї додається супроводжувальна документація: відвантажувальна специфікація, сертифікат про якість, пакувальний лист.

**Дорожня відомість** складається для кожної накладної, є обліковим документом, супроводжує вантаж на всьому шляху його слідування.

**Комерційний акт** – документ, що визначає нестачу, псування, крадіжку вантажу при залізничних перевезеннях.

↗ *При повітряні перевезеннях:*

**Авіавантажна накладна** – документ, котрий виписується вантажовідправником або від його імені та підтверджує наявність договору між перевізниками про перевезення вантажів авіалініями перевізника.

↗ *При автомобільних перевезеннях:*

**Автодорожня накладна** – транспортний документ, що підтверджує наявність договору між перевізником і відправником про автодорожнє перевезення вантажів.

## **2. Поняття, концепція і структура логістики при управлінні ЗЕД**

**Логістика** – це теорія і практика управління матеріальними потоками. *З погляду менеджменту, логістика – це організація управління цілеспрямованою підготовкою і доцільним використанням коштів і послуг, необхідних для вирішення конкретних завдань.*

Логістика виступає як певна виробнича інфраструктура економіки. Вона базується на чіткій взаємодії попиту, поставок, виробництва, транспортування і розподілу продукції. Логістика починається з вимог споживача, після чого починається пошук первинних джерел сировини або вироблення напівфабрикатів у рамках виробничого процесу підприємства і завершується доставкою готової продукції споживачу для досягнення економічних цілей

підприємства.

***З позиції маркетингу, логістика – процес управління матеріальними, інформаційними і фінансовими потоками при організації каналів товароруу з метою високоефективного виконання і доставки замовлення.***

Досвід розвинутих країн у сфері підвищення ефективності матеріального виробництва свідчить про те, що одним з основних інструментів зміцнення позиції на ринку є використання концепції логістики в організації економічної діяльності підприємства. В сучасному розумінні логістика охоплює як безпосередньо виробництво, так і сферу планування і управління всією діяльністю підприємства в ланцюжку «постачальник-виробник-споживач». Логістика проголошує пріоритет споживачів, тобто 100% виконання договірних зобов'язань, високий рівень сервісу.

Так, на підприємствах «Форд», використання системи «точно в зазначений час» дало можливість за два роки скоротити запаси на 40%. Загалом, практика свідчить, що реалізація основних положень логістики дає можливість скоротити витрати на транспортування і збереження продукції на 15-20%, зменшити рівень запасів на 50%, знизити тривалість робочого циклу на 50-70%.

**Концепція логістики базується на таких принципах.**

1. Розгляд руху матеріальних ресурсів від первинного джерела до кінцевого споживача як єдиного матеріального потоку.

2. Впровадження логістичних систем – організаційно-управлінських механізмів координації дій спеціалістів різноманітних служб, які управляють матеріальним потоком.

3. Використання агрегованого показника, який крім вартості самих матеріалів, враховує також витрати, пов'язані з їхнім рухом.

Управління логістикою спрямовано на координацію планування і поточної діяльності в сфері матеріального забезпечення і розподілу в тісному зв'язку з технологічними процесом.

**Концепція логістики – це спосіб мислення, що визначає цілі і принципи**

виробничо-господарської діяльності підприємства, сама ж логістика виступає при цьому засобом дій, засобом реалізації концепції.

Впровадження концепції логістики на підприємстві може дати такі основні результати:

↗ скорочення кількості «втраченого» продажу, за відсутності запасів необхідної продукції, завдяки більш точному розміщенню запасів і контролю за ними;

↗ логістична система, яка спроможна швидко реагувати на ринкові зміни, може забезпечити скорочення «циклу обслуговування споживачів», і відповідно, скорочення запасів у них;

↗ вдало спроектована логістична система сприяє зміцненню зв'язків постачальника із споживачем;

↗ ефективні методи «фізичного розподілу» дають істотну економію витрат, що можна поширити і на споживача у формі зниження оплати за доставку продукції;

### **3. Логістична система, як складова менеджменту**

*Ядром концепції логістики є системний підхід до управління, що передбачає інтеграцію всіх функціональних сфер, пов'язаних з обслуговуванням матеріальних потоків, і врахування взаємозв'язків між ними.* Виходячи з цього, можна виділити дві групи взаємозв'язків, що лежать в основі управління логістичною системою.

1) Взаємодія між організаціями і організаційними структурами, що формують канал розподілу, тобто кооперація і конфлікти між ними.

2) Взаємозв'язки між основними функціональними сферами, що складають так званий комплекс логістики: запаси, інформаційне забезпечення, складування, упакування, перевезення.

Створити ідеальну для всіх підприємств логістичну систему неможливо. Для кожного підприємства вона буде унікальною, оскільки її метою є досягнення конкретних стратегічних завдань підприємства.

Напрямки логістичної стратегії:

- ✓ мінімальні загальні витрати;
- ✓ максимальний рівень обслуговування споживачів;
- ✓ короткострокова максимізація прибутків;
- ✓ максимальні конкурентні переваги.

Проектування логістичної системи ведеться в двох напрямках:

**простору** – тобто визначення місць розташування заводів, складів, центрів з обробки вантажів, об'єктів гуртової та роздрібною торгівлі, сервісних центрів;

**часу** – тобто часових оцінок зберігання і переміщення матеріальних потоків на окремих ланках логістичного каналу та в повному ланцюзі поставок.

#### **4. Створення міжнародних логістичних систем при організації транспортних перевезень у ЗЕД**

Розвиток логістики стимулює необхідність швидкого реагування виробників на кон'юнктуру ринку, породжує прагнення за короткий термін адаптуватися в нових умовах. У результаті створюється логістична система підприємства. *При руху товарів через державні кордони створюються міжнародні логістична системи.*

Напрямки руху у міжнародних логістичних системах:

→ підприємство експортує частину виготовленого чи вирощеного продукту (устаткування для виробництва паперу експортується у Швецію, а пшениця – в Росію, вугілля – в Японію);

→ підприємство імпортує сировину (деревину – з Канади, мотоцикли – з Італії);

→ часткове комплектування виробів здійснюється в одній країні, а відвантажуються вони в іншу, де здійснюється їхнє складування і подальша обробка (фірма штампує електронні компоненти в США, відвантажує їх у зону вільної торгівлі на Далекому Сході, де їх збирає дешева робоча сила, а зібрані таким чином компоненти повертаються у США, де стають частиною готової продукції);

→ вироби комплектують за кордоном для розподілу в країні

комплектування, в інших закордонних країнах і в країні, де розташована фірма.

Основними цілями управління міжнародними логістичними системами є:

- цінова конкурентноздатність у кожному аспекті: придбанні, розподілі і транспортуванні;
- неухильне дотримання стандартів якості, в тому числі якості, гарантованої постачальниками і перевізниками;
- розвиток індивідуальних зв'язків з постачальниками матеріалів і послуг.

Компанія «Дженерал моторс» використовує японську логістична систему «канбан» за допомогою якої необхідні матеріали в необхідній кількості в потрібний час доставляються в потрібне місце працівниками, які знаходяться на наступних етапах виробничого процесу. При цьому засобом для передачі замовлень на виробництво і постачання є картка (японською – канбан).

У побудові міжнародних логістичних систем існують такі проблеми:

- ✓ регулювання і спрощення митних і технологічних процедур при переході матеріальних потоків через кордони;
  - ✓ уніфікація стандартів, правил, тарифів, вимог до технологій і технічних засобів перевезення;
  - ✓ акцентування на якісних показниках товарів при забезпеченні умов їхнього збереження, одержання високого економічного ефекту;
- застосування правил захисту загального ринку.

## ТЕМА 17 ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ НА ТЕРИТОРІЇ ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН

### 17.1 Мета і завдання створення вільних економічних зон

**Вільні економічні зони (ВЕЗ)**, як одна з організаційних форм спільного підприємництва – обмежена частина території держави, в межах якої діє пільговий режим господарювання і зовнішньої діяльності. З боку держави для ВЕЗ встановлюються спеціальні митні та торговельні режими, надаються широкі можливості для переміщення капіталу, товарів і спеціалістів, застосовується пільговий режим оподаткування. ВЕЗ можуть бути розміщені як на невеликій площі, так і охоплювати територію областей.

Основні риси ВЕЗ, відповідно до характеристик експертів ООН:

- відсутнє мито (або воно фіксується на мінімальному рівні) на ввезення та вивезення устаткування, вихідних і проміжних матеріалів, а також готової продукції на експорт;
- існує пільговий режим оподаткування і вільний обіг конвертованої валюти;
- держава надає загальні гарантії від конфіскації іноземної власності.

*Залежно від профілю зовнішньоекономічної діяльності, мети створення і характеру надання свободи для діяльності розрізняють:*

- *вільні митні території*, які звільняються від мита на ввезення та вивезення товарів;
- *експортні промислові зони* – створюються з метою розвитку в них промисловості, що виробляє продукцію на експорт;
- *зони вільної торгівлі* – характеризуються зняттям обмежень на торгівлю;
- *зони спільного підприємництва* призначені для здійснення бізнесу за участю підприємців з різних країн;
- *технологічні зони* ставлять за мету розвиток прогресивних технологій;



- *комплексні зони* включають властивості всіх вище означених зон.

У межах створення ВЕЗ вводиться спеціальний режим інвестиційної діяльності для територій пріоритетного розвитку.

**Територія пріоритетного розвитку (ТПР)** – територія в межах міста, району, на якій склалися несприятливі соціально-економічні умови, тому з метою створення нових робочих місць встановлюється спеціальний режим інвестиційної діяльності.

 **В Україні діють такі ВЕЗ:**

- «Донецьк» і «Азов» – у Донецькій області;
- «Закарпаття» – у Закарпатській області;
- «Яворів» і «Курортополіс Трускавець» – у Львівській області;
- «Славутич» – у Київській області;
- «Інтерпорт Ковель» – у Волинській області;
- «Миколаїв» – у Миколаївській області;
- «Порто – франко» – в Одеській області;

Території, на яких створюються ВЕЗ повинні відповідати ряду вимог:

- 1) мати сприятливе транспортно-географічне розташування;
- 2) міститися недалеко від розвиненої мережі комунікацій: морських портів, транспортних вузлів, міжнародних аеропортів, транспортних коридорів;
- 3) бути наближеними до державного кордону України;
- 4) мати достатній ресурсний потенціал;
- 5) бути забезпеченими об'єктами соціальної та культурної інфраструктури.

## **17.2 Світовий досвід розвитку вільних економічних зон**

Вільні митні зони (ВМЗ) у міжнародних торгово-економічних відносинах використовуються вже кілька століть, а перші «порто-франко» виникли на узбережжі Середземного моря ще наприкінці XVI століття. У 1595 р. в італійському місті Генуї одним з перших було проголошено статус вільного

порту. Вже більш 200 років існує місто Одеса, яке з 1817 року в дореволюційній Росії мало пільговий режим «порто-франко».

У сучасному вигляді вони виникли на початку 70-х років у країнах південно-східного азіатського регіону. Незабаром ці країни надбали назву «азіатських тигрів», завдяки їх економічному стрибку за рахунок досягнення найбільш високих у світі темпів розвитку їх господарств. Ще 1 січня 1970 року, одна з перших у світі, Південна Корея прийняла закон про утворення вільної економічної зони. З метою експорту, зростання зайнятості, удосконалення промислових технологій і, у кінцевому рахунку, прискорення економічного розвитку країни, цим законом була створена ВЕЗ в прибережних районах Південної Кореї, котра стала одним з лідерів «азіатського дива».

У 90-і роки за темпами економічного зростання світовим лідером став Китай, в якому сьогодні успішно працюють 5 особливих економічних регіонів, котрі ще у 1980 р. отримали пільги ВЕЗ.

На сьогодні у світі функціонує близько 4000 СЕЗ, у тому числі понад 400 зон вільної торгівлі, стільки ж науково-промислових парків, більше 300 експортно-виробничих зон, 100 зон спеціального призначення (еколого-економічних, офшорних, туристичних і т.д. ). За оцінками фахівців, на початок ХХІ ст. через різноманітні ВЕЗ проходитимуть до 30 % світового товарообігу.

Міжнародні корпорації в пошуках пільгових умов для своєї діяльності розглядають ВЕЗ як сприятливі території, де можна отримати надприбуток. Так, норма прибутку в ВЕЗ у середньому складає 30-35 %, а в азійських зонах – понад 40 %. Строки окупності капіталовкладень в ВЕЗ скорочуються у 2-3 рази. Багато міжнародних корпорацій вважають організацію власного виробництва в ВЕЗ найважливішим напрямом своєї експансії.

Функціонування великої кількості ВЕЗ практично в усіх кранах світу справляє вплив на загальноекономічні процеси – збільшення обсягів виробництва, посилення зовнішньоекономічного обміну, зростання чисельності зайнятих, підвищення рівня життя тощо. Однак, давня історія створення і існування вільних економічних зон проявила як свої позитивні так і негативні

сторони. Нічим не закріплене старання деяких регіонів з досить великими територіями за будь-яку ціну отримати статус вільної економічної зони лише дискредитує вигоди від таких зон. Якщо виходити лише з такого мотиву створення вільних зон як зниження податкового тиску на суб'єкти підприємництва, то така зона, як правило, себе не виправдовує і стає тягарем для інших регіонів. Окрім цього, функціонування ВЕЗ може спричинити не виправданий вплив ресурсів з інших регіонів; стати привабливими для нелегальної економічної діяльності тощо.

Світова практика виходить з того, що вільні економічні зони створюються з метою інтенсифікації економічного обороту в таких регіонах (територіях). Інше кажучи, в економічному плані в ВЕЗ встановлюється пільговий режим оподаткування, щоб за рахунок збільшення кількості суб'єктів і об'єктів оподаткування в кінцевому результаті мати вигравш. Вільні економічні зони створюються в тих регіонах, де є інтенсивні транспортні артерії, транспортна інфраструктура добре розвинута, зона є відносно обмежена, має трудові ресурси і перспективи в спеціалізації на певному виді діяльності при умові дешевої вартості товару.

Світова практика та місцеві потреби є факторами, які визначають відмінності підходів до створення зон із врахуванням місцевих особливостей і пріоритетів. Дослідження специфіки й особливостей створення та розвитку СЕЗ у світі дозволило нам визначити певні відмінності їх функціонування у різних країнах світу.

Аналіз показав, що більшість ВЕЗ пройшли свій «шлях», трансформуючись спочатку із складських і транзитних зон в експортно-виробничі, а потім – і в комплексні. Вільні економічні зони розташовуються не тільки в прикордонних, але й у глибинних районах країн, досягаючи значних територіальних розмірів. На рівень розвитку вільної економічної зони і на ефективність залучення іноземних інвестицій в країну першочергове значення має курс уряду та його послідовність. Залежно від цього і обирається той чи інший тип зони та напрямок її діяльності. Експортно-виробничі зони

розташовано, як правило, в країнах, що розвиваються. Промислово-розвинені країни схиляються до створення науково-технічних зон, технопарків, технополісів, тобто створення локалізованого середовища, яке «перманентне генерує нові технології, кваліфікованих спеціалістів і підприємців» і підтримку якого забезпечує мережа дослідницьких, навчальних і комерційних організацій

### 17.3 Науково-технологічні парки

Науково-технологічні парки – особливе місце економічної зони, які ще називають «технопарк», «національний центр», «технополіс».

Наукові парки являють собою райони з підвищеною концентрацією високотехнологічних підприємств, розташованих поблизу великих наукових закладів. До необхідних передумов створення наукових парків належать:

- ✓ велика кількість інноваційних ідей;
- ✓ доступ до джерел венчурного капіталу;
- ✓ привабливі умови життя і відпочинку.

В **Японії** програма «*Технополіс*» стала третьою урядовою концепцією розвитку міст. Дві попередніх концепції територіальних виробничих утворень – концепції *промислових* та *інформаційних* міст були безуспішними, насамперед, через фінансові ускладнення. **Технополіс** – це місто та прилегла до нього територія, де в органічній єдності розташовані підприємства високотехнологічних галузей промисловості, наукові заклади, вузи, що готують до технополіса наукові й інженерні кадри, та житлова забудова.

Практика підтверджує, що найефективнішим є зони-острови (Шрі-Ланка, Маврикій, Хайнань). Географічна ізольованість подібних зон надійно захищає їх, особливо на початковій стадії розвитку, і тим самим підвищує шанс виживання цих «острівців податкового раю» у суворому економічному просторі.

## 17.4 Транснаціональні корпорації

Українським підприємствам, що працюють на закордонних ринках, досить часто доводиться мати справу з потужними міжнародними корпораціями.

***Транснаціональна корпорація (ТНК) – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику і загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень.***

У транснаціональних корпораціях управлінська діяльність відрізняється певною специфікою, хоча суть її зводиться до налагодження ефективної співпраці співробітників компанії. Проте, оскільки самі співробітники є громадянами різних країн, виникають додаткові проблеми управління персоналом, зокрема, мовні і культурні бар'єри, розбіжності цінностей, вірувань.

Хоча культурні бар'єри створюють значні труднощі для спілкування, ці проблеми можуть бути вирішені, якщо діяти неупереджено. Кращий спосіб підготовки до ведення справ із людьми, що належать до іншої культури – попереднє вивчення цієї культури. Необхідно дізнатися все, що можна про історію цієї культури, її релігію, політику, і ділові звичаї. Досвідчені бізнесмени, що займаються міжнародним бізнесом, радять використовувати такий підхід для забезпечення міжнаціональної взаємодії:

☞ *Зберігайте неупередженість.* Не застосовуйте до іншої людини розхожих стереотипів і не підходьте до неї із заздалегідь встановленими мірками.

☞ *Уважно ставтеся до звичаїв інших людей.*

☞ *Майте на увазі, що одні й ті самі жести і вирази в різних країнах можуть мати різний зміст.*

☞ *Пристосовуйте ваш стиль до особливостей іншої людини.*

## 17.5 Офшорні зони та офшорне підприємництво

Виникнення офшорних операцій викликане реалізацією ідеї зменшення податків на доходи від підприємницької діяльності в законодавчому порядку.

*Подвійне оподаткування* – це обкладання податком прибутку іноземного учасника у разі його переказу за кордон і обкладання цього ж прибутку у країні іноземного учасника.

Важливу роль у механізмі податкового планування відіграють угоди про уникнення подвійного оподаткування, які є елементами міжнародного права і тому мають пріоритет над національним законодавством. Переваги угод:

- Зниження податків у країні, яка підписала угоду;
- Низька, або нульова ставка оподаткування в країні отримання прибутку;
- Низька, або нульова ставка оподаткування в країні перебування особи, яка фактично отримує дохід (офшорні центри не збирають податку з доходів на місці утворення прибутку).

Термін «off-shore» (з англ. «поза берегом») з'явився в кінці 50-х років у США і означав фінансову організацію, що ухилялася від урядового контролю шляхом географічної винахідливості – компанія територіально перемістила діяльність, яку уряд США мав намір регулювати і контролювати, за межі можливості дії податкових органів.

**Офшорне підприємництво** – це будь-яка підприємницька діяльність, яка здійснюється з використанням зареєстрованих в офшорних зонах компаній.

В основі офшорних операцій лежить конфіденційність офшорного підприємництва. Існує карна відповідальність за розголошення інформації для осіб, які мають до неї доступ.

**Офшорна зона** – це вся, або частина території держави, на якій встановлено особливий пільговий режим діяльності компаній з офшорним статусом та здійснення операцій з коштами і майном нерезидентів.

У світі існує близько 70 офшорних зон, на які припадає 3% світового

ВВП, 26% активів американських ТНК і 31% їхнього капіталу. Найвідоміший офшорний центр - 23 держави Карибського басейну. На таких територіях як Багамські, Британські Віргінські, Кайманові острови і Панама міжнародні доходи зареєстрованих компаній не оподатковуються взагалі, а сплачуються щорічні фіксовані збори. Комерційні підприємства, створені в офшорних зонах дістали назву «офшорна компанія».

**Офшорна компанія** – це компанія, що є по відношенню до країни реєстрації нерезидентською і повністю звільненою від податків. Однак така компанія зобов'язана щорічно сплачувати мито за це звільнення.

Ознаки офшорної компанії:

- не веде комерційну діяльність на території, де вона зареєстрована;
- як правило, звільнена від податків;
- має статус нерезидента;
- має посередника в країні реєстрації

Цілі створення офшорних компаній:

- Зведення сплати податків до мінімуму;
- Створення міжнародного іміджу;
- Придбання і утримання нерухомості від імені офшорної компанії;
- Забезпечення конфіденційності, тобто секретності імені власника банківських рахунків;
- Підвищення ефективності фінансових і торгових операцій.

*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.

## СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. [http://pidruchniki.ws/14170120/ekonomika/zovnishnoekonomichna\\_diyalnist\\_sutnist\\_vidi\\_faktori\\_rozvitku/](http://pidruchniki.ws/14170120/ekonomika/zovnishnoekonomichna_diyalnist_sutnist_vidi_faktori_rozvitku/) електронний підручник «Зовнішньоекономічна діяльність підприємств»
2. <http://uk.wikipedia.org/> вільна енциклопедія
3. <http://www.ukrstat.gov.ua> (Державна служба статистики України)
4. Глазкова Г. Як подолати ризики та небезпеки для української економіки при вступі України до СОТ / Г. Глазкова // Молода економіка. – 2003, грудень. – С. 33–40.
5. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник / М. І. Дідківський. – Київ : Знання, 2006. – 463 с. – ISBN 966-346-197-7.
6. Рум'янцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посібник / А. П. Рум'янцев, Н. С. Рум'янцева. – Київ : ЦУЛ, 2014. – 377 с. – ISBN 966-8253-65-5.
7. Єременко О. Що треба знати про концесію / О. Єременко, А. Тимченко // Бухгалтерія. – 2011, 2 серпня. – № 31 (446).
8. Загородній А. Г. Зовнішньоекономічна діяльність: термінологічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Київ : Кондор, 2017. – 168 с.
9. Закон України «Про Зовнішньоекономічну діяльність» від 16. 04. 91 р. № 959- XII, із змінами і доповненнями // Все про бухгалтерський облік. – 1999. – 15 березня. – № 24 (327).
10. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» // Все про бухгалтерський облік. – 2001. – 7 травня. – № 42 (588).
11. Зеркалов Д. В. Внешнеэкономическая деятельность: энциклопедический словарь. – Київ : Дакор ; КНТ, 2013. – 544 с. – (Серия «Внешнеэкономическая деятельность»).



12. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навч. посібник / за ред. Козака Ю. Г., Логвінової Н. С., Сіваченка І. Ю. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ : ЦУЛ, 2016. – 792 с. – ISBN 966-364-221-1.

13. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / І. В. Багорова, Н. І. Редіна, В. Є. Власик, О. О. Гетьман; за ред. І. В. Багрової. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.

14. Зовнішньоекономічна діяльність та митна справа: Збірник нормативних актів / упоряд. М. І. Камлик. – Київ : Атака, 2014. – 680 с.

15. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг: Теорія і господарські ситуації: навч. посібник / О. Л. Каніщенко. – 2-ге вид., переробл. – Київ : ІВЦ «Видавництво Політехніка», 2004. – 152 с.

16. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник / О. А. Кириченко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – Київ : Знання-Прес, 2002. – 384 с.

17. Козик В. В. Зовнішньоекономічні операції і контракти: навч. посібник / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Карп'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.

18. Кузьмін О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. посібник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – 2-вид. доп. і перероб. – Львів: НУ «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2013. – 352 с.

19. Наказ від 5 жовтня 1995 року № 75 «Про затвердження положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – 7 травня. – № 42 (588).

20. Постанова від 21 червня 1995 р. № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень, які передбачають розрахунки в іноземній валюті «// Все про бухгалтерський облік. – 2001. – 7 травня. – № 42 (588).

21. Саллі В. І. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник / В. І. Саллі, О. В. Трифонова, В. Я. Швець. – Київ : ВД «Професіонал», 2003. – 176 с.

22. Сухарський В. С. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: теорія, методологія, практика: навч. посібник / В. С. Сухарський, В. В. Сухарський, В. І. Охота. – Тернопіль: Астон, 2005. – 464 с.

23. Уманців Г. Створення зарубіжних дочірніх фірм / Г. Уманців // Бухгалтерія. – 2011. – 19 березня. – № 12 (427).

*Навчальне видання*

**КОЮДА** Олександр Павлович,

**ГРИНЕНКО** Володимир Володимирович

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА  
ТА АДМІНІСТРУВАННЯ БІЗНЕС-СТРУКТУР**

**КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ**

*(для студентів 5 курсу денної та 6 курсу заочної форм навчання освітнього рівня «магістр» спеціалізації «Економіка та організація бізнесу»)*

Відповідальний за випуск *Н. О. Волгіна*

*За авторською редакцією*

Комп'ютерне верстання *Є. Г. Панова*

План 2018, поз. 150Л

---

Підп. до друку 26.06.2019. Формат 60×84/16.

Друк на ризографі. Ум. друк. арк. 4,8.

Тираж 50 пр. Зам. № .

Видавець і виготовлювач:

Харківський національний університет  
міського господарства імені О. М. Бекетова,  
вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002.

Електронна адреса: [rectorat@kname.edu.ua](mailto:rectorat@kname.edu.ua)

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 5328 від 11.04.2017.