

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Видання 4-ге, перероблене та доповнене

*За редакцією: доктора економічних наук, професора,
академіка АЕН України Ю.Г. Козака,
доцента Н.С. Логвінової, кандидата економічних наук, доцента М.А. Зайця*

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів*

Київ
«Освіта України»
2012

УДК
ББК

Гриф надано Міністерством освіти і науки України
(Лист № 272 від 27.02.2007 р.)

Рецензент:

О.І. Амоша – академік НАН України, доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки промисловості НАН України;

Ю.В. Макогон – доктор економічних наук, професор, академік АЕН України, завідувач кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету

Автори:

Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Ковалевський В.В., Левицький М.А., Барановська М.І., Кравченко Є.В., Заєць М.А., Запша Г.М., Коваленко О.М., Пархоменко Л.А., Беляєва О.Л., Мамонтенко Н.С., Бальтюкевич В.В., Солянікова О.П., Баєва В.В., Селезньова О.О.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник / [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.]; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2012. – 272 с.

ISBN

У навчальному посібнику на підставах висвітлення теоретичних основ зовнішньоекономічної діяльності, з'ясовується низка найважливіших питань функціонування підприємства як головного суб'єкта ЗЕД. Особливий наголос робиться на дослідження сучасних моделей ЗЕД підприємств, на розгляд функціонального забезпечення ЗЕД підприємств та на аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Для студентів, аспірантів та викладачів вищих навчальних закладів.

ISBN

© Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.
2012

ЗМІСТ

Передмова.....	6
Частина I. ВВЕДЕННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ.....	8
<i>Розділ 1. Загальна характеристика зовнішньоекономічної діяльності..</i>	8
1.1. Сутність та принципи ЗЕД.....	8
1.2. Основні суб'єкти та види ЗЕД.....	11
1.3. Право суб'єктів господарювання на здійснення ЗЕД.....	13
1.4. Характерні риси сучасної системи ЗЕД.....	15
Запитання для самоконтролю.....	16
<i>Розділ 2. Рівні організаційного управління зовнішньоекономічною діяльністю.....</i>	17
2.1. Управління ЗЕД на рівні країни.....	17
2.2. Управління ЗЕД на рівні регіону.....	20
2.3. Недержавні організації, що сприяють ЗЕД підприємств.....	21
Запитання для самоконтролю.....	25
<i>Розділ 3. Механізм регулювання зовнішньоекономічною діяльністю.....</i>	26
3.1. Митно-тарифне регулювання ЗЕД.....	26
3.2. Нетарифне регулювання ЗЕД.....	29
3.3. Валютне регулювання ЗЕД.....	34
Запитання для самоконтролю.....	50
<i>Розділ 4. Захист прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.....</i>	51
4.1. Учасники захисту прав українських суб'єктів ЗЕД.....	51
4.2. Захист прав суб'єктів ЗЕД від дискримінаційних та недружніх дій іноземних держав, економічних угруповань.....	53
4.3. Захист прав суб'єктів ЗЕД проти недобросовісної конкуренції.....	55
4.4. Захист прав суб'єктів ЗЕД проти зростаючого імпорту.....	60
Запитання для самоконтролю.....	62
ЧАСТИНА II. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ГОЛОВНИЙ СУБ'ЄКТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	63
<i>Розділ 5. Базові організаційно-правові умови здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств.....</i>	63
5.1. Стимулюючі фактори ЗЕД підприємства.....	63
5.2. Застосування до підприємств режиму сприяння при провадженні зовнішньоекономічних операцій.....	67
5.3. Організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства.....	68
5.4. Ліцензування експортно-імпортних операцій.....	76
5.5. Відповідальність підприємств за порушення у сфері ЗЕД.....	77
Запитання для самоконтролю.....	79
<i>Розділ 6. Основні моделі зовнішньоекономічної діяльності підприємств.....</i>	80
6.1. Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства.....	80

6.2. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства.....	91
Запитання для самоконтролю.....	101
Розділ 7. Зовнішньоекономічний договір (контракт).....	102
7.1. Сутність та структура зовнішньоекономічного договору.....	102
7.2. Етапи укладання зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу..	107
7.3. Порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічного договору.....	114
Запитання для самоконтролю.....	117
ЧАСТИНА III. ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	118
Розділ 8. Митне оформлення експортних та імпорتنих операцій.....	118
8.1. Сутність митного контролю.....	118
8.2. Визначення митної вартості товарів.....	119
8.3. Визначення країни походження товару.....	123
8.4. Порядок митного оформлення товарів і транспортних засобів.....	126
Запитання для самоконтролю.....	134
Розділ 9. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічних угод.....	135
9.1. Сутність та регулювання міжнародних перевезень.....	135
9.2. Організація міжнародних перевезень.....	138
9.3. Базисні умови поставки товарів.....	141
9.4. Особливості міжнародних перевезень.....	146
9.5. Міжнародні транспортні коридори.....	155
Запитання для самоконтролю.....	161
Розділ 10. Валютно-фінансові та платіжні умови зовнішньоекономічних контрактів.....	162
10.1. Розрахунки у ЗЕД підприємства.....	162
10.2. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних договорів.....	177
10.3. Валютно-фінансові умови при здійсненні операцій, що мають ознаки кредитування.....	188
Запитання для самоконтролю.....	192
Розділ 11. Страхування у зовнішньоекономічній діяльності.....	193
11.1. Сутність страхування у ЗЕД.....	193
11.2. Особливості страхування при зовнішньоторговельній моделі ЗЕД підприємства.....	199
11.3. Особливості страхування при виробничо-інвестиційній моделі ЗЕД підприємства.....	204
11.4. Перестрахування ризиків у ЗЕД.....	206
Запитання для самоконтролю.....	208
ЧАСТИНА IV. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ	
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	209
Розділ 12. Загальні основи аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств.....	209
12.1. Поняття, предмет та завдання аналізу ЗЕД підприємств.....	209
12.2. Складові елементи методики аналізу ЗЕД підприємств.....	210

12.3. Види аналізу та інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.....	213
Запитання для самоконтролю.....	214
<i>Розділ 13. Аналіз експортної та імпоротної діяльності підприємств...</i>	215
13.1. Основні напрями та етапи аналізу експортно-імпортних операцій.....	215
13.2. Аналіз виконання зобов'язань за зовнішньоторговельними контрактами.....	216
13.3. Аналіз раціональності використання коштів при проведенні експортно-імпортних операцій.....	217
13.4. Аналіз обсягу та динаміки експорту та імпорту.....	219
Запитання для самоконтролю.....	227
<i>Розділ 14. Функціонально-вартісний аналіз у розвитку конкурентоспроможного експорту підприємств.....</i>	228
14.1. Сутність, принципи та завдання функціонально-вартісного аналізу..	228
14.2. Методичні основи функціонально-вартісного аналізу.....	232
Запитання для самоконтролю.....	258
<i>Розділ 15. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств</i>	259
15.1. Сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій.....	259
15.2. Економічна ефективність зовнішньоекономічних угод.....	260
Запитання для самоконтролю.....	266
Рекомендована література.....	267

ПЕРЕДМОВА

Перебудова економіки України на ринкових засадах супроводжується дедалі більшим залученням нашої країни до існуючої системи світогосподарських зв'язків. Інтегрування економіки України у світове господарство, її участь у різних видах міжнародного підприємництва підвищує роль та значення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства, яка здійснюється шляхом проведення комерційних операцій є важливим елементом механізму управління зовнішньоекономічними відносинами. Зовнішньоекономічні відносини виявляються у формах обміну матеріальними товарами, послугами, продуктами інтелектуальної праці, результатами виробничо-технічного співробітництва між країнами.

Для підвищення рівня відкритості української економіки необхідно створювати для підприємств більш сприятливі умови щодо виходу на зовнішні ринки. Широкий вихід підприємств на зовнішні ринки може бути ефективним лише у тому випадку, якщо спеціалісти у галузі ЗЕД оволодіють теорією та практикою здійснення зовнішньоекономічних операцій. Виходячи з цього, метою навчального посібника є систематизація та узагальнення закономірностей, умов, принципів, процесів здійснення ЗЕД підприємств, забезпечення більш глибокого розуміння стратегічних та процедурних аспектів ЗЕД. Отримання фахівцями теоретико-методологічних знань щодо прийняття оптимальних управлінських рішень і прогнозів у зовнішньоекономічній сфері, в озброєння їх вміння аналізувати об'єктивні закономірності формування зовнішньоекономічних зв'язків з урахуванням певних інтересів суб'єктів господарювання, різних форм міжнародного співробітництва, напрямів реалізації зовнішньоекономічної стратегії і тактики в межах зовнішньоекономічної політики України – істотно сприяє ефективному розвитку зовнішньоекономічної діяльності як об'єктивної підстави інтегрування України у світове господарство.

Це зумовило структуру посібника, яка складається з чотирьох частин.

Частина I присвячена висвітленню теоретичних питань, загальній характеристиці ЗЕД, механізму регулювання ЗЕД, який втілює питання митно-тарифного, нетарифного та валютного регулювання, особливостям управління ЗЕД на рівні країни та регіону.

У частині II розглядається місце та роль підприємства у ЗЕД, його організаційно-функціональна структура, питання ліцензування експортно-імпорتنних операцій та відповідальності за порушення у сфері зовнішньоекономічних зв'язків. Докладно висвітлюються особливості двох моделей ЗЕД: зовнішньоторговельної та виробничо-інвестиційної, існування яких базується на поділі зовнішніх комерційних зв'язків та за структурною ознакою, яка охоплює основні види міжнародного підприємництва. Подано порядок укладення, реєстрації та обліку зовнішньоекономічного договору (контракту).

Частина III присвячена функціональному забезпеченню ЗЕД. У ній узагальнено аспекти митного оформлення експортно-імпорتنних операцій, охарак-

теризовані особливості транспортного забезпечення та страхування у ЗЕД. Особлива увага приділена проблемам валютно-фінансових та платіжних умов ЗЕД, які залежать від виду діяльності та потребують використання специфічних механізмів та інструментів. Від вибору форм і умов розрахунків залежить швидкість та гарантії одержанні платежу, суми витрат, пов'язаних із проведенням операцій через банк, та значною мірою валютна ефективність угоди.

У частині IV викладено методичні підходи до аналізу експортної (імпоротної) діяльності підприємства та визначенню її економічної ефективності, розглядається роль функціонально-вартісного аналізу в розвитку конкурентоспроможного експорту підприємства.

У навчальному посібнику вміщено таблиці, схеми, контрольні запитання для самоперевірки.

При формуванні змісту посібника були використані нормативно-правові акти, які регулюють ЗЕД підприємств в Україні, та праці провідних зарубіжних та вітчизняних вчених у галузі ЗЕД, що містяться в списку рекомендованої літератури.

Сподіваємось, що даний навчальний посібник дозволить студентам максимально засвоїти й використати світовий та вітчизняний досвід дослідження ЗЕД підприємств. Він буде корисним не тільки в студентській аудиторії, а й у подальшому житті .

Автори і редактори висловлюють щирю вдячність академіку НАН України, доктору економічних наук, професору, директору Інституту економіки промисловості НАН України Амоші А.І, доктору економічних наук, професору, академіку АЕН України, завідувачу кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету Макогону Ю.В. за співпрацю, корисні й неупереджені зауваження і допомогу, надані під час роботи над цією книгою.

ЧАСТИНА I

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розділ 1. Загальна характеристика зовнішньоекономічної діяльності

Ключові терміни:

Зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоторговельна та виробничо-інвестиційна діяльність, принципи зовнішньоекономічної діяльності, суб'єкти та види зовнішньоекономічної діяльності, режим найбільшого сприяння, національний режим, спеціальний режим.

1.1. Сутність та принципи ЗЕД

Під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Зовнішньоекономічна діяльність у всіх країнах спрямована на:

- сприяння вирівнювання темпів економічного розвитку;
- порівнянність витрат виробництва на національному та світовому рівнях;
- реалізацію переваг міжнародного поділу праці, що сприяє зростанню ефективності національних економік.

Функціями ЗЕД є:

- організація та обслуговування міжнародного обміну природними ресурсами та результатами праці в їх матеріальній та вартісній формах;
- міжнародне призначення споживчої вартості продуктів міжнародного поділу праці;
- організація міжнародного грошового обігу.

Практичне значення ЗЕД для країн полягає в можливості одержувати валютну виручку від експорту, підвищувати технічний рівень виробництва (за рахунок імпорту, більш ефективної техніки та технологій), виробляти конкурентоспроможну продукцію.

У сучасних умовах ЗЕД держав являє собою систему економічних відносин, які складаються при обміні ресурсами між країнами та їх економічними суб'єктами. Економічні відносини запроваджують усі аспекти економічного життя держави: виробництво, торгівлю, інвестиційну сферу та фінанси.

Зовнішньоекономічна діяльність являє собою багатомірну цілісну систему господарювання. Вона залучає до себе дві основні підсистеми:

- зовнішньоторговельну діяльність;

– міжнародну виробничо-інвестиційну діяльність.

Зовнішньоекономічна діяльність як вихід торговельних зв'язків за межі національних кордонів – це кон'юктурний рівень. Такий стан зумовлений перед усім тим, що інтернаціоналізація охоплює лише сферу обігу. Підключення до системи господарських зв'язків на рівні товарного руху капіталу та обслуговуючих його валютно-кредитних відносин робить ту чи іншу країну цілком залежною від кон'юктури світового ринку як системи одиничних ринків.

Зовнішньоекономічна діяльність торговельної спрямованості утворюється у традиційній формі (товар-група, одиничний товар) на міжнаціональному стику переважно загального та часткового поділу праці.

Досліджується лише сфера зовнішньої торгівлі та аналізується кон'юктура товарних ринків.

Міжнародна виробничо-інвестиційна діяльність – це стратегічний рівень тому, що зовнішньоекономічна діяльність у цьому випадку втілює генеральну тенденцію соціальнодинамічного процесу, має серйозний (можна сказати визначальний) вплив на характер розвитку як національних економік, так і на функціонування міжнародної економіки, а також стандарти якості і критерій ефективності виробництва і використання ресурсів, стандарти якості життя, норм поведінки тощо.

Зовнішньоекономічна діяльність утворюється тут на підставі інтернаціоналізації, котра охоплює усі стадії відтворювального процесу, а також інформаційну, правову і соціально-культурну інфраструктуру. Підключення країни до системи світогосподарських зв'язків на рівні технологічного поділу праці в самому виробництві залучає її до єдиного світогосподарського простору, ядром якого і є виробничо-інвестиційна діяльність. Країна отримує прямий доступ до цілісного світового ринку товарів і капіталів, до нових технологій і сучасного менеджменту.

Кожний з відзначених рівнів зовнішньоекономічної діяльності сам по собі не відображає усієї гами відносин, що складаються в цій системі. Кожний рівень фіксує лише певну сторону господарського буття, певну грань відносин його елементів. Це виражається так чи інакше у двох можливих моделях зовнішньоекономічної діяльності: зовнішньоторгівельній та виробничо-інвестиційній.

Ефективність господарської діяльності вітчизняних підприємств у рамках правової системи України визначається, насамперед, ступенем досконалості охоплення сфер регулювання і ліберальності її законодавства. У зв'язку з цим зростає значення правового регулювання питань функціонування різних суб'єктів ЗЕД.

Зовнішньоекономічна діяльність регулюється такими нормативними актами: Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність”, „Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті”, „Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності”, „Про операції

з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах”, „Про режим іноземного інвестування”, „Про інвестиційну діяльність” та інші.

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керівники та спеціалісти в процесі прийняття тих чи інших рішень керуються рядом принципів, які декларуються у спеціальних документах або є своєрідною нормою, звичаєм.

На міжнародному рівні найбільш повний перелік принципів організації міжнародних економічних відносин є в „Хартії економічних прав і обов’язків держав”, прийнятій IV спеціальною сесією генеральної Асамблеї ООН у 1974 р. В Хартії вказано такі принципи:

- суверенітет;
- територіальна цілісність і політична незалежність держав;
- суверенна рівність усіх держав;
- ненапад і невтручання у внутрішні справи;
- взаємна та справедлива вигода;
- мирне співіснування;
- рівноправність і самовизначення народів;
- мирне регулювання спорів;
- усунення несправедливості, що виникає в результаті застосування сили та позбавляє націю засобів для її нормального розвитку;
- сумлінне виконання міжнародних обов’язків;
- повага прав людини та основних свобод;
- відсутність прагнення до гегемонії в сферах впливу;
- сприяння міжнародної соціальної справедливості;
- міжнародне співробітництво з метою розвитку;
- вільний доступ до морів і від них для країн, що їх не мають.

Значна частина міжнародних принципів ЗЕД діє у межах інтеграційних угруповань. Так, принципи ЗЕД у Європейському Союзі містяться в Білій книзі (1985 р.) і включають:

- контроль і оформлення документів на товари, що перетинають національні кордони;
- свободу пересування осіб для працевлаштування або постійне місце проживання у будь-якій країні;
- уніфікацію технічних норм і стандартів;
- відкриття споживчих ринків;
- лібералізацію фінансових послуг;
- поступове відкриття ринку інформаційних послуг;
- лібералізацію транспортних послуг;
- створення сприятливих умов для промислового співробітництва з урахуванням законодавства про права на інтелектуальну і промислову власність;
- усунення фіскальних бар’єрів.

На національному рівні принципи ЗЕД закріплюються в законодавчих актах відповідних країн. Так, в Україні згідно зі статтею 2 Закону „Про зовніш-

ноекономічну діяльність”, суб’єкти господарської діяльності керуються такими принципами:

- суверенітет у здійсненні ЗЕД: суб’єкти ЗЕД самостійно і незалежно здійснюють ЗЕД на території України, неухильно виконуючи усі договори і зобов’язання країни у галузі міжнародних економічних відносин;
- свобода ЗЕД: суб’єкти ЗЕД добровільно вступають у зовнішньоекономічні зв’язки; мають право здійснювати ЗЕД у будь-яких формах; зобов’язані додержуватися встановленого порядку при здійсненні ЗЕД; мають виключне право власності на всі одержані ними результати ЗЕД;
- юридична рівність і недискримінація. Цей принцип полягає у рівності перед законом усіх суб’єктів ЗЕД, незалежно від форм власності; забороні будь-яких дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб’єктів ЗЕД, а також іноземних суб’єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками; неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб’єктів;
- верховенство закону: ЗЕД регулюється тільки законами України; забороняється застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб’єктів ЗЕД умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України;
- захист інтересів суб’єктів ЗЕД. Цей принцип полягає у тому, що Україна, як держава, забезпечує рівний захист інтересів усіх суб’єктів ЗЕД та іноземних суб’єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України, а також рівний захист всіх українських суб’єктів ЗЕД за межами України згідно з нормами міжнародного права; здійснює захист державних інтересів України, як на її території, так і за її межами лише відповідно до її законів, умов підписання нею міжнародних договорів та норм міжнародного права;
- еквівалентність обміну, неприпустимість демпінгу при ввезенні та вивезення товарів.

1.2. Основні суб’єкти та види ЗЕД

До основних суб’єктів ЗЕД відносяться:

- фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;
- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на її території;
- об’єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

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

Відповідно до чинного законодавства суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можуть здійснювати такі її види:

- експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, юридичних, туристських та інших, а також надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання і підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених її законом;
- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;
- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торгових марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності. Аналогічна діяльність суб'єктів за межами України;
- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, здійснюваних на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібно торгівлі на території України за іноземну валюту у випадках, передбачених законодавством України;
- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- операції по придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;
- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами;
- робота іноземних фізичних осіб на контрактній платній основі із суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;
- інші не заборонені законодавством України види зовнішньоекономічної діяльності.

1.3. Право суб'єктів господарювання на здійснення ЗЕД

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

Здійснювати будь-яку зовнішньоекономічну діяльність мають право усі суб'єкти ЗЕД.

Право на здійснення ЗЕД виникає у фізичної особи з моменту придбання нею громадянської дієздатності, порядок, терміни та інші умови виникнення якої регулюються законодавством України, в першу чергу Цивільним кодексом. Фізичні особи, що мають постійне місце проживання на території України, мають відповідне право, якщо вони зареєстровані як підприємці. Фізичні особи, що не мають такого права, набувають його, якщо вони є суб'єктами господарської діяльності за законами держави, в якій вони мають постійне місце проживання або громадянином якої вони є.

Юридичні особи мають право здійснювати ЗЕД відповідно до їх установчих документів із моменту набуття ними статусу юридичної особи.

Підприємці мають право здійснювати ЗЕД після державної реєстрації їх як учасників ЗЕД. Ця реєстрація виконується на підставі подання заяви подавця, копій статутних документів або нотаріально завірених документів фізичної особи про їх реєстрацію як підприємця.

Крім заборони на втручання державних органів у ЗЕД її суб'єктів у випадках, не передбачених чинним законодавством, аналізованих як обмеження права на здійснення ЗЕД, встановлено інші гарантії цієї діяльності. Так, суб'єкт ЗЕД, що одержав від даної діяльності у власність засоби, майно й немайнові права та інші результати, має право володіти, користуватися і розпоряджатися ними за власним бажанням.

Вилучення результатів ЗЕД у власника в будь-якій платній і безкоштовній формі без його згоди забороняється, крім випадків, передбачених законодавством України.

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

Іноземний суб'єкт господарської діяльності при здійсненні ним ЗЕД має право відкрити в Україні своє представництво. Здійснення іноземною фірмою операцій із продукцією українського походження без вивозу її з митної території України, включаючи продаж, обмін і передачу іншим особам, вирішується тільки при наявності зареєстрованого „представництва іноземного суб'єкта господарської діяльності”. Реєстрація представництва необхідна також при бажанні іноземної фірми відкрити рахунок в українських банках.

Якщо іноземець прибув в Україну на певний строк для працевлаштування, то його праця може бути використана тільки при наявності дозволів на працевлаштування. Такий дозвіл не потрібен для керівників спільних підприємств та іноземних суб'єктів господарської діяльності, що діють на території України, а також представникам іноземного морського (річкового) флоту та закордонних авіакомпаній, що обслуговують їх на території України.

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

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

Отже, зобов'язання про надання РНС стосуються :

- будь-яких зборів, зв'язаних з імпортом чи експортом;
- методики застосування тарифів, зборів;
- правил проведення експортних чи імпортних операцій;
- внутрішніх податків і зборів на імпортні товари, а також законів, постанов і вимог, що впливають на їхній продаж;
- застосування кількісних обмежень (наприклад, розподіл квот між країнами-постачальниками на недискримінаційній основі), де такі обмеження дозволяються.

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

Отже, у сфері зовнішньої торгівлі, принцип національного режиму доповнює принцип РНС і припускає, що імпортний товар, що перетинає кордон після оплати мита й інших зборів, повинен одержувати режим не менш сприятливий, ніж режим, який одержують аналогічні товари, виготовлені вітчизняними вироб-

никами. Тому країна не може накладати на імпорتنі товари, після того, як товар надійшов на територію країни після оплати мита на кордоні, внутрішні податки по ставках більш високих, ніж ті, що застосовуються до подібних вітчизняних товарів. Аналогічно, правила, регулюючі продаж і закупівлю товарів на вітчизняному ринку, не повинні бути більш жорсткими щодо імпорتنих товарів.

Найчастіше національний режим застосовується у відносинах між країнами-членами інтеграційних угруповань і щодо вивозу капіталу.

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

1.4. Характерні риси сучасної системи ЗЕД

Сучасну систему ЗЕД характеризують такі риси:

1. Посилення взаємозв'язку між кон'юнктурою на світових ринках товарів та послуг і внутрішніх ринках окремих держав. Широкий розвиток набувають такі форми та елементи в системі ЗЕД як інформаційний обмін, послуги зв'язку, транспортне обслуговування, консалтинг, франчайзинг, ноу-хау, лізинг, страхування тощо.

2. Новий міжнародний поділ праці, який склався останніми роками, характеризується відносним зниженням частки сировини та матеріалів у світовій торгівлі. Швидшими темпами розвиваються наукоємні, високотехнологічні галузі: хімія, приладобудування, електроніка, авіакосмічна промисловість. На цих напрямках базують свої експортні стратегії США, країни ЄС, Японія.

Новою стратегією ТНК є перевезення у нові індустріальні країни, де відносно дешева робоча сила та сировина, виробництво одягу, взуття, суднобудування, автомобілебудування тощо.

3. Розвиток інтеграційних процесів. Поступово ліквідуються економічні кордони між країнами і створюється єдиний регіональний економічний простір, який підпорядковується загальному регулюванню.

4. Вивіз капіталу. Це створює фундамент для утворення ТНК, які, як правило, бувають національними за капіталом та інтернаціональними за сферою діяльності.

5. Переміщення робочої сили із країни в країну, що є слідством відмінностей у людських, сировинних та фінансових ресурсах. Щорічно у пошуках роботи в світі переміщується до 25 млн. людей.

6. Зростання обсягів зовнішньої торгівлі, що сприяє зниженню витрат виробництва.

7. Активна та цілеспрямована роль держави щодо втягнення країни в систему глобальної світової економіки. Метою державного регулювання є створення сприятливих правових, економічних та політичних умов, які забезпечу-

ють ефективну з точки зору інтересів країни та окремого підприємця зовнішньоекономічну діяльність на усіх рівнях.

8. Жорстке міжнародне регулювання ЗЕД. Кожна двостороння міжнародна економічна угода стає багатосторонньою, оскільки повинна відповідати положенням СОТ, виконувати вимоги близько 40 міжнародних організацій у цій галузі.

Запитання для самоконтролю

1. У чому пролягає сутність ЗЕД?
2. Які функції виконує система ЗЕД в економіці країни?
3. Які принципи ЗЕД діють на міжнародному та національному рівнях?
4. Які основні суб'єкти та види ЗЕД?
5. У чому полягає право суб'єктів господарювання на здійснення ЗЕД?
6. Які правові режими запроваджуються для іноземних суб'єктів господарювання?

Розділ 2. Рівні організаційного управління зовнішньоекономічною діяльністю

Ключові терміни:

Управління ЗЕД, державні органи управління ЗЕД, органи місцевого управління ЗЕД, регіон, торгово-промислові палати, організації роботодавців (підприємців), функції органів управління ЗЕД.

Зовнішньоекономічна діяльність не може здійснюватися сама по собі. Для виконання функцій, пов'язаних із цією діяльністю, створюється відповідна система державних органів, чітко визначаються їхні завдання, функції та повноваження.

В Україні управління ЗЕД здійснюється:

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

2.1. Управління ЗЕД на рівні країни

Країна самостійно формує систему та структуру державного управління зовнішньоекономічної діяльності на її території.

До органів управління ЗЕД в Україні відносяться: Верховна Рада України; Кабінет Міністрів України; Національний банк України; Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики; Державна митна служба України; Антимонопольний комітет України; Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі.

Вищим законодавчим органом, що здійснює державне управління ЗЕД, є **Верховна Рада України**, яка:

- приймає, змінює та скасовує закони, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності;
- затверджує головні напрями зовнішньоекономічної політики України;
- розглядає, затверджує та змінює структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- укладає міжнародні договори України;
- затверджує нормативи обов'язкового розподілу валютної виручки, ставки та умови оподаткування, митного тарифу, митних зборів та митних процедур;
- встановлює спеціальні режими зовнішньоекономічної діяльності на території України;

- затверджує списки товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню або забороняється.

Кабінет Міністрів України як орган виконавчої влади:

- вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України;
- здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України по регулюванню зовнішньоекономічної діяльності;
- координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;
- приймає нормативні акти управління з питань ЗЕД;
- проводить переговори і укладає міжурядові договори України з питань ЗЕД, забезпечує їх виконання та залучає до їх виконання інших суб'єктів ЗЕД на договірних засадах;
- вносить на розгляд Верховної Ради України пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств – органів оперативного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України;
- здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України.

Національний банк України:

- здійснює зберігання і використання золотовалютного резерву України та інших державних цінностей, які забезпечують платоспроможність України;
- представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками й іншими фінансово-кредитними установами та укладає відповідні міжбанківські угоди;
- регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав;
- здійснює облік і розрахунки по наданих і одержаних державних кредитах і позиках, провадить операції з централізованими валютними ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України у розпорядження Національного банку України;
- виступає гарантом кредитів, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду та іншого державного майна України тощо.

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики (Міністерство економічного розвитку і торгівлі) :

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

- здійснює контроль за додержанням усіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України;
- здійснює заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, зокрема реєстрацію учасників зовнішньоекономічної діяльності, реєстрацію окремих видів контрактів;
- проводить антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування;
- бере участь у розробці механізму регулювання валютно-кредитних відносин із зарубіжними країнами, а також у реалізації загальнодержавної політики залучення в Україну іноземних інвестицій і розміщення їх на території країни;
- бере участь у розробці прогнозу зовнішньоторговельного та платіжного балансу України, здійснює аналіз їх стану і прогнозування темпів, пропозицій, ефективності експорту та імпорту;
- співпрацює в міжнародних економічних організаціях і державних комісіях, координуючи в них діяльність міністерств і відомств України, вносить пропозиції про укладення міжнародних договорів і заключає їх за дорученням Кабінету Міністрів;
- здійснює керівництво діяльністю торговельних представництв, апаратів торговельних радників та аташе з торговельно-економічних питань посольств України за рубежом;
- на основі аналізу й прогнозування кон'юнктури на світових ринках забезпечує інформацією суб'єктів ЗЕД, а також надає їм допомогу в роботі з іноземними партнерами.

Державна митна служба України:

- забезпечує, в межах своєї компетенції, економічну безпеку, захищає економічні інтереси України;
- забезпечує дотримання законодавства, бореться з контрабандою, порушенням митних правил і податкового законодавства;
- здійснює митне регулювання торговельно-економічних відносин, стягує мито, податки та інші митні платежі;
- здійснює митний контроль;
- здійснює митну статистику зовнішньої торгівлі;
- забезпечує виконання міжнародних обов'язків України в галузі митної справи, бере участь у розробці міжнародних договорів України в галузі митного законодавства, здійснює міжнародне співробітництво з митними органами іноземних держав.

Антимонопольний комітет здійснює контроль за дотриманням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності антимонопольного законодавства.

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі:

- здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні;
- приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидійних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів.

2.2. Управління ЗЕД на рівні регіону

Поняття “регіон” має декілька трактувань – від найширшого (наприклад, регіон “Західна Європа”) до вузького (на рівні окремого міста з прилягаючою смугою території). У контексті управління економічною діяльністю, в тому числі зовнішньою, під регіоном слід розуміти цілісну частину території країни, яка має право на самоврядування, управління й відповідний адміністративний апарат. Ось яке визначення регіону дає Асамблея європейських регіонів: “Регіон – це територіальне об’єднання під безпосередньою юрисдикцією суверенної держави з системою самоврядування. Регіон повинен мати свою конституцію, статус автономії чи інший закон, який є складовою законодавства держави і яка визначає організацію та повноваження регіону” [46, с. 20].

У такому формулюванні поняттю “регіон” відповідають адміністративні області України, міст Київ і Севастополь. Статус регіону, межі його повноважень встановлені законодавством України, зокрема, законами “Про місцеве самоврядування в Україні” і “Про місцеві державні адміністрації”.

До органів місцевого регулювання зовнішньоекономічною діяльністю належать:

- ради (представницькі органи місцевого самоврядування) та їх виконавчі та розпорядчі органи;
- територіальні підрозділи (відділення) органів державного регулювання ЗЕД України.

До їхньої компетенції відносять:

- укладення і забезпечення виконання у встановленому законодавством порядку договорів з іноземними партнерами на придбання та реалізацію продукції, виконання робіт і надання послуг;
- сприяння зовнішньоекономічним зв’язкам підприємств, установ та організацій, розташованих на відповідних територіях, незалежно від форм власності;
- сприяння у створенні на основі законодавства спільних з іноземними партнерами підприємств виробничої і соціальної інфраструктури та інших об’єктів; залучення іноземних інвестицій для створення робочих місць;
- організація та контроль прикордонної і прибережної торгівлі;
- створення умов для належного функціонування митних органів, сприяння їх діяльності;
- забезпечення на відповідній території в межах наданих повноважень реалізації міжнародних зобов’язань України.

Законом України “Про місцеві державні адміністрації” передбачаються такі повноваження місцевих держадміністрацій у галузі міжнародних та зовнішньоекономічних відносин:

- забезпечення виконання зобов’язань за міжнародними договорами України на відповідній території;
- сприяння розвитку міжнародного співробітництва в галузі економіки;

- укладення договорів з іноземними партнерами про співробітництво в межах компетенції, визначеної законодавством;
- сприяння зовнішньоекономічним зв'язкам підприємств, установ та організацій, розташованих на їх території, незалежно від форм власності;
- сприяння розвитку експортної бази і збільшенню виробництва продукції на експорт;
- організація прикордонної і прибережної торгівлі;
- сприяння діяльності митних органів та прикордонних служб;
- внесення пропозицій щодо залучення іноземних інвестицій для розвитку економічного потенціалу відповідної території.

У процесі утвердження України як суверенної держави проблеми регіоналізації країни, регіональних підходів, регіональної політики набувають дедалі більшої ваги і потребують відповідного осмислення та конструктивної розробки. Особливо актуальним у сучасних умовах стає регіональний рівень управління соціально-економічним розвитком. Регіональний підхід повинен радикально змінити традиційну вертикальну схему державного управління на горизонтально-вертикальну і навіть на горизонтальну. На зміну жорсткій управлінській підпорядкованості областей та міст урядовому центрові повинна прийти оптимальна господарська взаємодія регіонів у рамках єдиної загальнодержавної соціально-економічної політики.

Все це повною мірою стосується і сфери зовнішньоекономічної діяльності. Світова практика переконливо показує, що в сучасних геополітичних умовах пряма міжнародна співпраця на рівні регіонів різних країн є найбільш ефективною і набуває все більшого поширення. Для України це один з головних механізмів щодо виходу на світовий ринок. Тим більше, що прикордонні регіони України – Карпатський, Бузький, Причорноморський – активно входять до нових міжнародних формувань, таких, як Карпатський євро регіон, євро регіон “Буг”, євро регіон “Нижній Дунай”, Асамблея європейських регіонів, економічна інтеграція ЧЕС – Чорноморське економічне співробітництво. Ці регіони та Україна в цілому беруть участь у розробці проектів міжнародних транспортних коридорів Європейського Союзу та транспортної системи країн ЧЕС.

2.3. Недержавні організації, що сприяють ЗЕД підприємств

До недержавних організацій, які сприяють розвитку ЗЕД підприємств, належать насамперед **торгово-промислові палати (ТПП)**. Торгово-промислова палата є недержавною неприбутковою самоврядною організацією, яка об'єднує юридичних осіб, які створені і діють відповідно до законодавства України, та громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання. Діяльність ТПП в Україні регулюється Законом України “Про торгово-промислові палати в Україні”. Вони створені з метою сприяння розвитку народного господарства та національної економіки, її інтеграції у світову господарську систему, формуванню сучасних промислової, фінансової і торговельної

інфраструктур, створенню сприятливих умов для підприємницької діяльності, всебічному розвитку усіх видів підприємництва, науково-технічних і торговельних зв'язків між українськими підприємцями та підприємцями зарубіжних країн.

Торгово-промислова палата:

- сприяє розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, експорту українських товарів і послуг, здійснює практичну допомогу підприємцям у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, освоєнні нових форм співробітництва;
- представляє інтереси членів палати з питань господарської діяльності як в Україні, так і за її межами;
- організує взаємодію між суб'єктами підприємницької діяльності, координує їх взаємовідносини з державою в особі її органів;
- бере участь в організації в Україні та за кордоном професійного навчання і стажування фахівців – громадян України з питань підприємництва, розвитку конкуренції, а також у розробленні та реалізації державних і міждержавних програм у цій галузі;
- надає довідково-інформаційні послуги, основні відомості про діяльність українських підприємств і підприємств зарубіжних країн, сприяє поширенню, зокрема через засоби масової інформації, знань про економіку і науково-технічні досягнення, законодавство, звичаї та правила торгівлі в Україні і зарубіжних країнах, можливості зовнішньоекономічного співробітництва українських підприємств;
- сприяє організації інфраструктури інформаційного обслуговування підприємництва;
- надає послуги для здійснення комерційної діяльності іноземним фірмам та організаціям;
- встановлює і розвиває зв'язки з іноземними підприємцями, а також організаціями, що об'єднують або представляють їх, участь у роботі міжнародних неурядових організацій та інших спільних організацій;
- сприяє розвитку торгових та інших чесних звичаїв у підприємницькій діяльності, бере участь у розробленні правил професійної етики у конкуренції для різних сфер підприємницької діяльності, галузей економіки, спілок та об'єднань підприємств тощо.

Ці завдання ТПП реалізує при виконанні низки функцій. ТПП може:

- проводити за доручення державних органів незалежну експертизу проектів нормативно-правових актів з питань економіки, зовнішньоекономічних зв'язків, а також з інших питань, що стосуються прав та інтересів підприємств;
- представляти і захищати законні інтереси торгово-промислової палати або за дорученням її членів їх інтереси;
- надавати за дорученням українських та іноземних юридичних і фізичних осіб послуги, пов'язані із захистом їх прав та інтересів, відповідно до законодавства України та міжнародних договорів України;

- звертатися за дорученням осіб, права яких порушені, до Антимонопольного комітету України із заявами про порушення законодавства про захист від недобросовісної конкуренції;
- проводити на замовлення українських та іноземних підприємців експертизу, контроль якості, кількості, комплектності товарів (у тому числі експортних та імпорتنих) і визначати їх вартість;
- засвідчувати і видавати сертифікати про походження товарів, сертифікати визначення продукції власного виробництва підприємств з іноземними інвестиціями та інші документи, пов'язані із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності;
- здійснювати декларування зовнішньоторговельних вантажів у випадках, передбачених законом;
- організувати міжнародні виставки, національні виставки іноземних держав і окремих іноземних фірм, забезпечувати підготовку і проведення виставок українських товарів в Україні та за її межами;
- організувати семінари, конференції, ділові переговори з економічних питань за участю українських підприємців та іноземних фірм як в Україні, так і за її межами;
- укладати необхідні для виконання функцій палат зовнішньоекономічні та інші угоди з українськими та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності, а також з окремими громадянами;
- видавати інформаційні, довідкові, рекламні та методичні матеріали з питань своєї діяльності, а також газети, журнали та інші друковані матеріали для забезпечення підприємницької діяльності;
- створювати, реорганізувати і ліквідувати підприємства та інші організації з метою виконання статутних завдань у порядку, встановленому законом;
- створювати за ініціативою учасників спору третейські суди відповідно до законодавства України, галузеві або територіальні комітети (ради) підприємців, цільові секції фахівців-консультантів тощо.

Торгово-промислові палати створюються на території Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя (регіональні торгово-промислові палати). У межах кожної з цих адміністративно-територіальних одиниць може бути створена лише одна торгово-промислова палата.

На території України також діє Торгово-промислова палата України. Її членами є торгово-промислові палати, юридичні особи, підприємці України та їх об'єднання. ТПП України здійснює представницькі функції як в Україні, так і за її межами, об'єднує торгово-промислові палати та координує їх діяльність. Вона може відкривати свої представництва та філії в інших країнах, а також засновувати разом із зарубіжними партнерськими організаціями як в Україні, так і за її межами змішані торгово-промислові палати, ділові ради та інші спільні організації; засвідчувати обставини форс-мажору відповідно до умов зовнішньоторговельних угод і міжнародних договорів України, а також торговельні та портові звичаї, прийняті в Україні; вести недержавний реєстр українських під-

приємців за їх згодою, фінансовий стан яких свідчить про їх надійність як партнерів у підприємницької діяльності в Україні та за її межами.

Таким чином, ТПП України є системою, яка містить регіональні, місцеві ТПП, союзи, асоціації, об'єднання підприємців (організації роботодавців), арбітражні органи (Міжнародний комерційний арбітражний суд, Морська арбітражна комісія, третейські суди).

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

Так, ТПП України підтримує тісні зв'язки з Організацією економічного співробітництва та розвитку, Європейським Союзом, Асоціацією торгово-промислових палат Європи, налагоджує зв'язки з аналогічними національними та регіональними структурами у багатьох країнах світу. Вона є ініціатором створення таких змішаних торгових палат як Польсько-Українська, Турецько-Українська, Італо-Українська палати. У Німеччині працює контакт-бюро ТПП України, відкрито представництво у Сеулі.

Значну допомогу підприємствам у здійсненні ЗЕД подають **організації роботодавців (об'єднання підприємців) та об'єднання організацій роботодавців**. Згідно із Законом України “Про організації роботодавців”, організація роботодавців – це “громадська неприбуткова організація, яка об'єднує роботодавців на засадах добровільності та рівноправності з метою представництва і захисту їх прав та інтересів”, а об'єднання організацій роботодавців – це “неприбуткова організація роботодавців, яка об'єднує організації роботодавців на засадах добровільності та рівноправності з метою представництва і захисту прав та інтересів організацій роботодавців та роботодавців”.

Ці організації діють з метою представництва та захисту законних інтересів роботодавців у економічній, соціально-трудовій та інших сферах.

Організації роботодавців (підприємців) та їх об'єднання створюються у формі союзів, асоціацій, ліг, федерацій, рад, конгресів тощо.

У розвинутих країнах нараховується багато тисяч союзів, що, у залежності від виконуваних функцій, складу учасників, напрямку діяльності, бувають місцевими, національними, міжнародними, галузевими (підгалузевими).

Представники найбільших союзів підприємців у сфері зовнішньоекономічної діяльності беруть участь у виробленні проектів законів з питань торгової політики, патентного права, податків; надають фірмам-експортерам експортні й інші субсидії; підготовляють і проводять переговори про укладання торговельних угод з іноземними державами; беруть участь у наданні гарантій експортних кредитів і в захисті внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом введення спеціальних імпорتنих податків, антидемпінгового мита тощо.

До найбільших союзів підприємців у світі відносяться: Національна асоціація промисловців США, Конфедерація британської промисловості в Англії, Федеральний союз німецької промисловості в Німеччині, Національна рада французьких підприємців у Франції, Промисловий союз у Швеції тощо.

В Україні союзи підприємців створюються з 1989 р. і поділяються на національні, міжнародні, галузеві і місцеві. До найбільших з них відносяться: Український союз промисловців і підприємців, Ліга спільних підприємств України, Асоціація брокерів України, Конгрес бірж, Союз малих підприємств та ін.

Їхня роль у розвитку міжнародної діяльності фірм різноманітна:

- співробітництво і взаємодія з об'єднаннями підприємців закордонних країн;
- надання допомоги в налагодженні господарських зв'язків з партнерами, що знаходяться за межами України;
- співробітництво з організаціями ООН (ЮНІДО, МОП) з метою прискорення формування ринкових відносин в Україні;
- сприяння розвитку товарних, валютних і фінансових ринків;
- організація міжнародних виставок, ярмарків, аукціонів;
- сприяння в збуті продукції на закордонних ринках у товарообмінних, лізингових операціях;
- участь в укладанні зовнішньоторговельних контрактів;
- виконання на договірній основі експортно-імпортних операцій, використання своїх валютних коштів на імпорт устаткування, сировини, матеріалів та інших товарів, необхідних для розвитку виробництва тощо.

Підприємці України беруть участь також у діяльності різних міжнародних союзів підприємців: Міжнародному конгресі промисловців і підприємців; Міжнародному союзу підприємців і орендарів; Міжнародній асоціації підприємств із власністю працівників; Східно-Європейському об'єднанні підприємців; Євро-Азіатській лізі малих і середніх підприємств та ін.

Запитання для самоконтролю

1. Ким здійснюється управління ЗЕД на рівні країни?
2. Ким здійснюється управління ЗЕД на рівні регіону?
3. Які функції виконують торгово-промислові палати?
4. Які функції у сфері ЗЕД виконують об'єднання роботодавців?

Розділ 3. Механізм регулювання зовнішньоекономічною діяльністю

Ключові терміни:

Митно-тарифне регулювання; мита: адвалорне, специфічне, комбіноване, ввізне, вивізне, спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне; нетарифне регулювання; квота; ліцензування; “добровільні” експортні обмеження; технічні бар’єри; внутрішні податки і збори; демпінг; субсидії; валютне регулювання; валютні цінності; валютні операції; конвертованість валюти; міжбанківський валютний ринок України; Торговельна сесія; офіційний курс гривні; валютний контроль.

Регулювання ЗЕД в Україні здійснюється з метою:

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

Завдання державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є:

- захист економічних інтересів України та законних інтересів суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- створення рівних можливостей для суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;
- заохочення конкуренції та ліквідація монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Державне регулювання ЗЕД здійснюється за допомогою:

- законів України;
- актів тарифного і нетарифного регулювання;
- економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого);
- рішень недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами;
- угод, що укладаються між суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності.

3.1. Митно-тарифне регулювання

Митний тариф – це систематизований звід ставок мита, яким обкладаються товари й інші предмети, ввезені на митну територію країни, чи вивозяться за межі даної території.

Мито, стягнуте митницею, являє собою податок на товари й інші предмети, що переміщуються через митний кордон держави.

Метою митного тарифу є:

- раціоналізація товарної структури ввозу товарів до України;
- підтримка раціонального співвідношення ввозу та вивозу товарів, валютних доходів та видатків на території України;
- створення умов щодо прогресивних змін у структурі виробництва;
- захист економіки України від недобросовісної іноземної конкуренції;
- забезпечення умов щодо ефективної інтеграції України у світове господарство.

Мита виконують такі функції:

- фіскальну, коли вводяться для того, щоб добути гроші для держави. Ця функція стосується як імпортних, так і експортних мит;
- протекціоністську, коли вводяться для скорочення чи усунення імпорту, тим самим обгороджуючи вітчизняних виробників від іноземної конкуренції;
- балансувальну, коли вводяться для запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які нижче світових.

Звичайно розрізняють такі види мит:

За способом стягування:

- *адвалорне (вартісне)*, що нараховується у відсотках до митної вартості товарів, які обкладаються митом;
- *специфічне*, що нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів, що обкладаються митом;
- *комбіноване*, що поєднує обидва ці види митного обкладання.

За об'єктом обкладання:

- *ввізне (імпортне) мито*, що нараховується на товари при їх ввезенні на митну територію держави;
- *вивізне (експортне) мито*, що нараховується на товари при їхньому вивезенні за межі митної території країни.

За характером:

- *сезонне (ввізне і вивізне) мито*, що нараховується на товари сезонного характеру для оперативного регулювання міжнародної торгівлі;
- *спеціальне мито*;
- *антидемпінгове мито*, що застосовується при ввезенні на митну територію країни товарів за ціною істотно нижчою, ніж у країні експорту в момент цього експорту;
- *компенсаційне мито*, що застосовується при ввезенні на митну територію країни товарів, при виробництві чи експорті яких прямо або побічно використовувалася субсидія.

За походженням:

- *автономні* – мита, що вводяться на підставі однобічних рішень органів державної влади країни;

- *договірні* – мита, установлені на базі двосторонньої чи багатосторонньої угоди;
- *преференційні* – мита, з більш низькими ставками порівняно з діючим тарифом. Вони накладаються на підставі багатосторонніх угод на товари, які походять з країн, що розвиваються, чи країн, що створюють разом з даною країною митний союз чи зону вільної торгівлі або утворюються в прикордонній торгівлі.

Країни іноді використовують *тарифну квоту*, що являє собою різновид перемінних митних податків, ставки яких залежать від обсягу імпорту товару.

Тарифні ставки бувають різних видів.

За типом ставок:

- *постійні* – це ставки митного тарифу, встановлені органами державної влади, що не можуть змінюватися залежно від обставин;
- *змінні* – це ставки митного тарифу, що можуть змінюватися у встановлених органами державної влади випадках.

За способом обчислення:

- *номінальні* – митні ставки, зазначені в митному тарифі;
- *дійсні* – реальний рівень митних ставок на кінцеві товари, обчислені з урахуванням рівня мит, накладених на імпорتنі вузли і деталі цих товарів.

Для захисту національних виробників готової продукції і стимулювання ввезення сировини і напівфабрикатів може використовуватися *тарифна ескалація* – підвищення рівня митного обкладання товарів у міру зростання ступеня їхнього оброблення.

Економічні наслідки введення мита

Економічні наслідки введення мита різноманітні: вони впливають на виробництво, споживання, товарообіг і добробут країни, що ввела імпорتنний тариф, і її партнерів по торгівлі [46, с. 30].

Введення імпортного тарифу для захисту національних виробників, що несуть збитки через вплив більш дешевого товару, впливає на економіку як малої, так і великої країни. Країна вважається малою, якщо зміна попиту з її боку на імпортні товари не призводить до зміни світових цін, і великою – якщо зміна попиту на імпортні товари спричиняє зміну світових цін.

У малій країні введення імпортного тарифу не впливає на рівні світових цін, і не може змінити її умови торгівлі. Зростає лише внутрішня ціна імпортного товару на розмір мита, за що розплачується споживач.

Наслідки введення тарифу такі:

- скорочення загального обсягу попиту. Це відбувається за рахунок споживачів, що за вищою ціною не зможуть купувати даний товар;
- одержання державою додаткового доходу, що дорівнює добутку ставки тарифу на обсяг імпорту;

- збільшення внутрішнього виробництва товару. За зростаючою ціною національні виробники товару, що конкурує з імпортом, зможуть поставити на ринок більшу кількість товарів;
- зменшення обсягу імпорту, що відбувається внаслідок збільшення внутрішнього виробництва і скорочення попиту;
- зниження добробуту споживачів. Скорочення споживання товару пов'язано з ростом його ціни на внутрішньому ринку;
- підвищення добробуту національних виробників імпортозамінної продукції;
- економічні втрати країни, що виникають через необхідність внутрішнього виробництва під захистом тарифу додаткової кількості товарів при більш високих витратах. Чим більше зростає захист внутрішнього ринку за допомогою ввізних тарифів, тим усе більшу кількість ресурсів, не призначених спеціально для випуску даного товару, доводиться використовувати для його виробництва. Країна могла б не зазнавати збитків, якби купувала товари по нижчій ціні в іноземного продавця. На внутрішньому ринку відбувається заміна ефективних, з погляду витрат, іноземних товарів, менш ефективними у виробництві вітчизняними товарами.

Введення імпортного тарифу великою країною викликає зниження рівня світових цін і здешевлення імпорту. Імпортний тариф, введений великою країною, не тільки захищає ринок від іноземної конкуренції, а й є засобом поліпшення своїх умов торгівлі з зовнішнім світом. Велика країна є великим імпортером товарів на світовому ринку. Тому, якщо вона обмежує свій імпорт ввізними тарифами, то це істотно знижує сукупний попит на даний товар. У результаті продавці товару змушені знижувати ціни. При незмінному рівні цін на експортні товари і зниженні цін на імпортні товари умови торгівлі країни поліпшуються. Введення імпортного тарифу призведе до позитивних результатів тільки в тому випадку, якщо вони не будуть перекриті негативними економічними втратами для країни через його нарахування.

Отже, при введенні імпортного тарифу малою країною світові ціни не змінюються і її умови торгівлі не настільки поліпшуються, щоб компенсувати негативний вплив тарифу на економіку. Результати введення імпортного тарифу великою країною, приблизно такі ж, як у малої країни. Однак він впливає на зміну світової ціни і поліпшує умови торгівлі. Позитивний ефект тарифу досягається у випадку, якщо ефект умов торгівлі у вартісному вираженні більше, ніж сума втрат, що виникають у результаті меншої ефективності внутрішнього виробництва порівняно зі світовим і скорочення внутрішнього споживання товару.

3.2. Нетарифне регулювання ЗЕД

Тариф не є єдиним методом здійснення торгової політики. Для регулювання міжнародної торгівлі використовуються й інші види зовнішньоторговельних обмежень – нетарифні.

Нетарифні обмеження здійснюються адміністративними, фінансовими, кредитними й іншими методами. Їх нараховується більше 800.

Нетарифні обмеження широко розповсюджені в торговій практиці. Зараз більше половини світової торгівлі є об'єктом нетарифних бар'єрів, що створюють головну погрозу світовій торговій системі.

Поширення нетарифних обмежень пояснюється тим, що їх введення є привілеєм уряду країни і вони не регулюються міжнародними угодами. Уряди можуть вільно застосовувати будь-які види нетарифних обмежень, що неможливо у відношенні тарифів, які регулює СОТ. Крім того, нетарифні бар'єри звичайно не призводять до негайного підвищення ціни товару і тому споживач не відчуває їх впливу як додаткового податку (при введенні тарифу ціна товару збільшується на суму мита).

У ряді випадків використання нетарифних методів при відносно ліберальному митному режимі може призвести до більш обмежувального характеру державної торгової політики в цілому.

Нетарифні обмеження можна класифікувати за групами: кількісні, приховані, фінансові.

Кількісні обмеження

До кількісних обмежень відносять квотування, ліцензування, «добровільні» обмеження експорту.

Квотування. Квота є найбільш розповсюдженою формою нетарифних обмежень.

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

Квота, встановлена в розмірі рівному 0, означає **ембарго**, тобто заборона на імпорт чи експорт.

Якщо метою уряду є здійснення контролю за рухом того чи іншого товару, а не його обмеження, то тоді квота може бути встановлена на вищому рівні, ніж можливий імпорт чи експорт.

За напрямом дії квоти поділяються на:

- експортні, які вводить уряд країни для запобігання вивезення дефіцитної на внутрішньому ринку продукції;
- імпортні, які вводить уряд країни для захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції, для досягнення збалансованості торгового балансу, регулювання попиту та пропозиції усередині країни, як відповідного заходу на дискримінаційну торгову політику інших держав.

За масштабом охоплення квоти поділяються на:

- глобальні, які встановлюються на імпорт чи експорт визначеного товару на певний період часу поза залежністю від того, з якої країни він імпортується чи в яку експортується;
- індивідуальні – це встановлена в рамках глобальної квоти квота кожної країни, що експортує чи імпортує товар. Вони встановлюються на основі двосторонніх угод.

Економічні наслідки введення квот:

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

Ліцензування. Квотування здійснюється урядовими органами на основі видачі ліцензій.

Ліцензія – це дозвіл, виданий державними органами на експорт чи імпорт товару у встановлених кількостях за визначений проміжок часу.

Ліцензування може виступати у вигляді:

- складової частини процесу квотування. У цьому випадку ліцензія є документом, що підтверджує право ввезти чи вивезти товар у рамках отриманої квоти;
- самостійного інструмента державного регулювання.

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

Приводом для ДОЕ звичайно є заяви національних товаровиробників про те, що ввезення того чи іншого товару через кордон призводить до втрат на виробництві і дезорганізації місцевого ринку. Замість введення імпорتنих квот країна, що імпортує, робить політичний тиск на країну, що експортує, вимагаючи від неї введення обмеження на вивезення визначеного товару. Угода підписується під натиском імпортера і тому «добровільність» – поняття відносне.

Засобом тиску на торгового партнера виступає погроза введення торгових обмежень на такому високому рівні, що буде поставлена під сумнів сама можливість міжнародної торгівлі між країнами.

У цілому економічний ефект від введення «добровільних» експортних обмежень експортером негативний для імпортера. Однак розмір його втрат зменшується завдяки збільшенню імпорту аналогічних товарів з країн, що не наклали «добровільних» обмежень на свій експорт.

**Приховані види
торговельних
обмежень**

Істотна роль серед нетарифних методів торгової політики відводиться прихованим видам торговельних обмежень, яких нараховується більше 100 найменувань. З їх допомогою країни можуть в односторонньому порядку обмежувати експорт чи імпорт. До них належать: технічні бар'єри, внутрішні податки і збори, державна закупівля, вимоги щодо вмісту місцевих компонентів.

Технічні бар'єри являють собою національні стандарти якості, економічні вимоги, санітарні обмеження, вимоги до упакування і маркування товарів, вимоги про дотримання ускладнених митних формальностей, законів про захист споживачів і т.п. Технічні бар'єри виникають внаслідок того, що національні технічні й адміністративні правила перешкоджають ввезенню товарів із-за кордону. Це відбувається у випадку невідповідності імпортованих товарів обов'язковим стандартам якості, охорони здоров'я і безпеки, що застосовуються до аналогічних вітчизняних товарів, невідповідності сільськогосподарських продуктів санітарним і фітосанітарним нормам, що застосовуються для запобігання ввезення в країну шкідників і захворювань, не розповсюджених у даній країні.

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

Розміри внутрішніх податків часто перевищують за вартістю розмір імпортованого мита і їх ставка може коливатися залежно від кон'юнктури внутрішнього ринку.

Державні закупівлі. Політика в рамках державних закупівель полягає в тому, що державні органи і підприємства повинні купувати визначені товари тільки в національних фірм, навіть якщо ці товари дорожчі від імпортованих. Це збільшує урядові витрати, що лягають тягарем на платників податків. Використання політики державних закупівель деякою мірою дискримінує іноземних постачальників.

Обсяги таких закупівель часто досягають 10-15 % ВВП країни.

Вимоги про вміст місцевих компонентів. Цей метод прихованої торгової політики припускає законодавче встановлення частки кінцевого продукту, що повинна вироблятися місцевими виробниками, у випадку призначення товару для продажу на внутрішньому ринку. Звичайно цей метод використовується урядами країн, що розвиваються, з метою заміни імпорту внутрішнім виробництвом, за допомогою введення місцевих вимог до певних галузей, а також щоб уникнути переміщення виробництва в країни, що

розвиваються, з дешевшою робочою силою і цим самим зберегти рівень зайнятості працюючих.

Вимоги про місцеву участь не тільки обмежує імпорт, а й містить вимоги до закордонних інвесторів: зобов'язання іноземної фірми-інвестора експортувати визначену частину зробленої продукції з приймаючої країни. Подібні вимоги спотворюють міжнародну торгівлю і сприяють устанавленню нетарифних бар'єрів.

Фінансові методи регулювання

Метою фінансування, як методу регулювання зовнішньої торгівлі, зокрема, розширення експорту, є дискримінація іноземних компаній на користь національних виробників і експортерів на основі зниження вартості експортованого товару і підвищення його конкурентоспроможності на світовому ринку. Фінансування експорту здійснюється з таких джерел: державного бюджету, банків, фондів, за рахунок самих експортерів і обслуговуючих їх банків. До основних фінансових методів торгової політики відносяться: демпінг, субсидії.

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

У міжнародній торговій практиці розрізняють спорадичний, постійний і хижацький демпінг.

Спорадичний демпінг – це епізодичний продаж несподіваних надлишків товару на світовому ринку за нижчими цінами, ніж на внутрішньому ринку.

Цей вид демпінгу використовується у випадку виникнення у фірми надвиробництва товарів. Не маючи можливості реалізувати товар у себе в країні і не бажаючи зупиняти своє виробництво, фірма продає товар на зовнішньому ринку за нижчою ціною порівняно з внутрішньою ціною.

Постійний демпінг – це довгостроковий продаж товару на світовому ринку за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку.

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

Незважаючи на те, що демпінг приносить країні-імпортеру певну вигоду, поліпшуючи її умови торгівлі, уряди вважають усі види демпінгу іноземних виробників формами несумлінної конкуренції. Тому він заборонений як міжнародними правилами СОТ, так і національним законодавством ряду країн. Якщо факт демпінгу доведений, то країна має право вводити торгові обмеження у вигляді антидемпінгових мит.

Субсидії. Уряди багатьох країн для розвитку певних галузей і проведення необхідної експортної політики використовують субсидування, тобто державні дотації виробникам при їхньому виході на світовий ринок. Інакше кажучи, субсидія – це фінансова чи інша підтримка державними органами виробництва,

переробки, продажу, транспортування, експорту товару, у результаті якої суб'єкт господарсько-правових відносин країни експорту одержує пільги (прибутки). Така підтримка національних товаровиробників у той же час дискримінує імпортерів.

Залежно від характеру виплат розрізняють пряме і непряме субсидування.

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

Непрямі субсидії – це приховане дотирування експортерів через надання пільг по сплаті податків, пільгові умови страхування, повернення імпортних мит і т.п.

Існують внутрішні і експортні субсидії.

Внутрішні субсидії – це бюджетне фінансування внутрішнього виробництва товарів, що конкурують з імпортними. Вони вважаються одним із самих замаскованих фінансових інструментів торгової політики, а також кращим методом обмеження імпорту порівняно з імпортним тарифом і квотою, тому що не спотворюють внутрішні ціни і забезпечують менші втрати для країни.

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

Експортна субсидія знижує експортну ціну товару і пропозиція товару із-за кордону збільшується. У результаті умови торгівлі країни, що експортує, погіршуються. Однак через зниження експортної ціни збільшується кількість одиниць експортованого товару. Оскільки через зростання експорту менше товару надходить на внутрішній ринок, внутрішня ціна на нього збільшується. Одержить країна, що експортує, виграш чи програє, залежить від того, чи вдасться за рахунок збільшення обсягу продажів компенсувати втрати, пов'язані з погіршенням умов торгівлі, тобто зниженням експортної ціни.

Оскільки субсидії зменшують витрати виробників, вони впливають на міжнародну торгівлю шляхом штучного поліпшення конкурентоспроможності визначеної фірми на експортних ринках, чи шляхом надання переваг внутрішньої продукції перед імпортною. Країна-імпортер при виявленні експортного субсидування може вводити компенсаційне мито, що стягується з товарів, які є об'єктом застосування компенсаційних заходів.

3.3. Валютне регулювання ЗЕД

Сутність валютного регулювання Система валютного регулювання – це регламентація режиму здійснення валютних операцій, міжнародних розрахунків, визначення загальних принципів валютного регулювання, повноважень державних органів і функцій банків та інших фінансових установ у регулюванні валютних операцій, прав та

обов'язків суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства.

Валютне регулювання здійснюється на міждержавному, регіональному та національному рівнях.

Необхідність валютного регулювання на міждержавному та регіональному рівнях обумовлена процесом інтеграції та транснаціоналізації, розвитком міжнародних економічних відносин, становленням світогосподарського поділу праці. Міждержавне та регіональне валютне регулювання орієнтовано на координацію валютно-фінансової політики окремих держав та економічних інтеграційних об'єднань, на розроблення ними загальних заходів щодо подолання валютних криз, спільних підходів до вироблення валютної політики. Скоординоване міждержавне та регіональне валютне регулювання дозволяє знизити ступінь автономності національної економічної політики та збільшити взаємозалежність валютних сфер діяльності різних національних економік.

Валютне регулювання на національному рівні приймає до уваги вимоги МВФ та регіональних об'єднань, у які входять окремі держави. Його стратегія і тактика фіксується у нормативно-правових та методичних документах.

Системи національного валютного регулювання, як правило, визначають суб'єктів валютного регулювання, порядок здійснення операцій з валютними цінностями, статус валюти та обмінний валютний курс, повноваження державних органів і функції банківської системи у сфері валютного регулювання і валютного контролю.

Усі **суб'єкти валютного регулювання** поділяються на резидентів та нерезидентів. Під резидентами розуміють:

1) фізичні особи (громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання на території України, у тому числі ті, що тимчасово перебувають за кордоном;

2) юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), з місцезнаходженням на території України, які здійснюють свою діяльність на підставі законів України;

3) дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва України за кордоном, які мають імунітет та дипломатичні привілеї, а також філії та представництва підприємств і організацій України за кордоном, що не здійснюють підприємницької діяльності.

Під нерезидентами розуміють:

1) фізичні особи (іноземні громадяни, громадяни України, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання за межами України, в тому числі ті, що тимчасово перебувають на території України;

2) юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), з місцезнаходженням за межами України, які створені й діють відповідно до законодавства іноземної держави, у тому числі юридичні особи та інші суб'єкти підприємницької

діяльності з участю юридичних осіб та інших суб'єктів підприємницької діяльності України;

3) розташовані на території України іноземні дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва, міжнародні організації та їх філії, що мають імунітет і дипломатичні привілеї, а також представництва інших організацій і фірм, які не здійснюють підприємницької діяльності на підставі законів України.

До учасників валютного регулювання відносять: Національний банк України, «уповноважений банк» (будь-який комерційний банк, офіційно зареєстрований на території України, що має ліцензію Національного банку України на здійснення валютних операцій, а також здійснює валютний контроль за операціями своїх клієнтів), різні фінансові установи, які отримали ліцензію НБУ на право проведення валютних операцій, юридичні особи, що уклали агентські угоди на відкриття пунктів обміну іноземних валют, фінансові установи-нерезиденти, що одержали індивідуальні ліцензії НБУ на право проведення операцій на валютному ринку України.

Резиденти і нерезиденти мають право бути власниками валютних цінностей, що знаходяться на території України, здійснювати валютні операції з урахуванням обмежень, установлених чинним законодавством. Резиденти мають також право бути власниками валютних цінностей, що знаходяться за межами України, крім випадків, передбачених українським законодавством.

До валютних цінностей на території України відносяться:

- валюта України – грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет і в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти на рахунках, у внесках у банківських та інших кредитно-фінансових установах на території України; платіжні документи та інші цінні папери (акції, облигації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, чеки, акредитиви, банківські накази, депозитні сертифікати, ощадні книжки, інші фінансові та банківські документи), виражені у валюті України;
- іноземна валюта – іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти у грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, що перебувають на рахунках або вносяться до банківських та інших кредитно-фінансових установ за межами України;
- платіжні документи та інші цінні папери (акції, облигації, купони до них, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази,

депозитні сертифікати, інші фінансові та банківські документи), виражені в іноземній валюті або банківських металах;

- банківські метали – золото, срібло, платина, метали платинової групи, доведені до найвищих проб відповідно до світових стандартів, у зливках і порошках, що мають сертифікат якості, а також монети, вироблені з дорогоцінних металів.

Суб'єкти валютного регулювання виконують різноманітні **валютні операції** щодо купівлі-продажу та надання в позику іноземної валюти.

Валютними операціями на території України вважаються операції, пов'язані з:

- переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України;
- використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з передаванням заборгованості та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності;
- ввезенням, переказуванням і пересиланням на територію України та вивезенням, переказуванням і пересиланням її за межі валютних цінностей.

Для валютних операцій використовуються валютні (обмінні курси іноземних валют, виражені у валюті України, курси валютних цінностей в іноземних валютах, а також у розрахункових (клірингових) одиницях. Зазначені курси встановлюються Національним банком України за погодженням з Кабінетом Міністрів України. НБУ також може встановлювати граничні розміри маржі за операціями на міжбанківському валютному ринку України уповноважених банків та інших фінансових установ, що одержали ліцензію НБУ, за винятком операцій, пов'язаних зі строковими (ф'ючерсними) угодами.

Функціонування міжнародних товарно-грошових відносин здійснюється за умови вільного обміну національної валюти на валюту інших країн, вільного обігу грошей за межами даної країни. Таким чином, ефективне включення у міжнародні економічні відносини можливе лише на основі конвертованої валюти.

Конвертованість національної грошової одиниці – це можливість для учасників зовнішньоекономічних угод легально обмінювати її на іноземні валюти і навпаки без прямого втручання держави в процес обміну.

Ступінь конвертованості обернено пропорційна обсягу і жорсткості валютних обмежень, що практикуються у країні.

Під обмеженнями варто розуміти будь-які дії офіційних інстанцій, які безпосередньо призводять до звуження можливостей, збільшення витрат або появи невиправданих зволікань у здійсненні валютного обміну і платежів згідно з міжнародними угодами.

Конвертованість валюти, з точки зору відношення до валюти резидентів та нерезидентів, поділяється на внутрішню та зовнішню. При внутрішній конвертованості резиденти мають право купувати, мати та здійснювати операції всередині країни з валютою, банківськими депозитами, які деноміновані в

іноземній валюті. При зовнішній конвертованості резиденти мають право здійснювати операції з іноземною валютою з нерезидентами.

При проведенні валютних операцій українські підприємства та організації керуються Класифікатором іноземних валют (далі – Класифікатор), що перебувають в обігу, є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави та можуть бути використані при здійсненні торговельних та неторговельних платежів суб'єктами підприємницької діяльності та банками України.

Усі валюти у Класифікаторі поділяються на три групи:

1 група – вільно конвертовані валюти, які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та продаються на головних валютних ринках світу. Вони без обмежень обмінюються на інші види валют, і курси їх котируються НБУ.

2 група – вільно конвертовані валюти, які широко не використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та не продаються на головних валютних ринках світу (частково конвертовані валюти). Ці валюти обмінюються на інші валюти з визначеними обмеженнями, і їх крос-курси визначаються НБУ.

3 група – неконвертовані валюти. Вони не обмінюються на інші валюти, і їх курси не визначаються НБУ.

Офіційний курс гривні встановлюється:

- щоденно для вільно конвертованих валют (1-а група Класифікатора) і для іноземних валют інших країн, які є головними зовнішньоекономічними партнерами України;
- один раз на місяць – для інших іноземних валют;
- один раз на місяць повторно – для спеціальних прав запозичення (СПЗ).

Офіційний курс гривні до іноземних валют розраховується Департаментом валютного регулювання та затверджується першим заступником Голови НБУ. Цей курс використовується резидентами та нерезидентами України для здійснення бухгалтерського обліку операцій з іноземною валютою.

Національний банк з метою забезпечення стабільності гривні може впливати на формування офіційного курсу в результаті купівлі-продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України. Він встановлює офіційний курс гривні до іноземних валют без зобов'язання здійснювати з ним операції з купівлі-продажу іноземної валюти.

Національним банком України можуть вводитися граничні відхилення від офіційного курсу. Ці відхилення стосуються виключно іноземних валют 1-ї групи Класифікатора.

Валютні операції здійснюються на основі індивідуальних та генеральних ліцензій, які видає НБУ.

Генеральні ліцензії видаються комерційним банкам та іншим кредитно-фінансовим установам України на здійснення валютних операцій, що не

потребують індивідуальної ліцензії, на весь період дії режиму валютного регулювання.

Якщо генеральна ліцензія видана на здійснення операцій, пов'язаних з торгівлею іноземною валютою, то суб'єкти підприємницької діяльності мають право відкривати пункти обміну іноземних валют, у тому числі на підставі агентських угод з іншими юридичними особами-резидентами.

Індивідуальні ліцензії видаються резидентам і нерезидентам на здійснення разової валютної операції на період, необхідний для її здійснення. Індивідуальної ліцензії потребують такі операції:

1) вивезення, переказування і пересилання за межі України валютних цінностей, за винятком:

- здійснення цих операцій з іноземною валютою фізичними особами-резидентами на суму, що визначається НБУ;
- вивезення, переказування та пересилання за межі України фізичними особами-резидентами і нерезидентами іноземної валюти, яка була раніше ввезена ними в Україну на законних підставах;
- платежів у іноземній валюті, що здійснюються резидентами за межі України на виконання зобов'язань у цій валюті перед нерезидентами щодо оплати продукції, послуг, робіт, прав інтелектуальної власності та інших майнових прав, за винятком оплати валютних цінностей і за договорами страхування життя;
- платежів у іноземній валюті за межі України у вигляді процентів за кредит, доходу (прибутку) від іноземних інвестицій;
- вивезення за межі України іноземної інвестиції в іноземній валюті, раніше здійсненої на території України, в разі припинення інвестиційної діяльності;

2) вивезення, переказування, пересилання в Україну валюти України, за винятком випадків, що визначаються НБУ;

3) надання та одержання резидентами кредитів в іноземній валюті, якщо терміни і суми таких кредитів перевищують установлені законодавством межі;

4) використання іноземної валюти на території України як засобу платежу або як застави;

5) розміщення валютних цінностей на рахунках і у вкладах за межами України, за винятком: відкриття фізичними особами-резидентами рахунків у іноземній валюті на час їх перебування за кордоном; відкриття кореспондентських рахунків уповноваженими банками; відкриття рахунків у іноземній валюті дипломатичними, консульськими, торговельними та іншими офіційними представництвами України за кордоном;

6) здійснення інвестицій за кордоном, у тому числі шляхом придбання цінних паперів, за винятком цінних паперів або інших корпоративних прав, отриманих фізичними особами-резидентами як дарунок або у спадщину.

Порядок і терміни видачі ліцензій, перелік документів, необхідних для одержання ліцензій, а також підстави для відмови у видачі, а також підстави для відмови у видачі ліцензій визначаються НБУ.

**Операції на
міжбанківському
валютному ринку
України**

Операції на міжбанківському валютному ринку України здійснюються лише суб'єктами цього ринку, тобто суб'єктами валютного регулювання.

Торгівля іноземною валютою на території України резидентами і нерезидентами – юридичними особами здійснюється через уповноважені банки та фінансові установи виключно на міжбанківському валютному ринку України (МВРУ). Ці банки та установи купують і продають іноземну валюту від свого імені за дорученням і за рахунок резидентів і нерезидентів. Вони мають право від свого імені і за свій рахунок купувати іноземну валюту готівкою у фізичних осіб – резидентів і нерезидентів, а також продавати її фізичним особам-резидентам.

Резиденти і нерезиденти – фізичні особи мають право продавати іноземну валюту банкам та фінансовим установам або за їх посередництвом – іншим фізичним особам-резидентам.

Фізичні особи-резиденти мають право купувати іноземну валюту в уповноважених банках та фінансових установах або за їх посередництвом – у інших фізичних осіб – резидентів і нерезидентів.

Укладення і підтвердження угод з купівлі-продажу іноземних валют за гривні між уповноваженими банками (уповноваженими фінансовими установами) проводиться виключно під час проведення Торговельної сесії.

Торговельна сесія являє собою визначений проміжок часу, що встановлюється та змінюється на підставі постанови Правління НБУ.

Торговельна сесія проводиться за такою схемою:

1. Оформлення Заявки на участь у Торговельній сесії, в яку уповноважений банк (фінансова установа) включає як потреби клієнтів, так і власні потреби щодо купівлі-продажу іноземної валюти за гривні. В Заявці по кожній іноземній валюті визначається обсяг її купівлі (продажу), перевищення якого заборонено.

2. Заявка подається в НБУ у день проведення Торгової сесії до її початку.

3. Проведення торгів. При їх здійсненні повинні виконуватися такі вимоги:

- операції виконуються із додержанням вимог правил здійснення операцій на МВРУ;
- вид операцій (купівля, продаж), який указаний в Заявці, не змінюється;
- при купівлі або продажу валюти дозволяється міняти іноземну валюту тієї чи іншої групи Класифікатора тільки на валюту тієї ж групи;
- уповноважений банк (фінансова установа) бере участь у Торговельній сесії тільки як продавець або як покупець іноземної валюти. При

цьому гривневий еквівалент іноземної валюти, яку купили, не може перевищувати гривневий еквівалент валюти, яка заявлена.

4. Здійснення розрахунків по операціях з купівлі-продажу іноземних валют за гривні. Ці розрахунки здійснюються між банками тільки за підтвердженими угодами. Підтвердженою є угода, згідно з якою обидва її учасника під час Торговельної сесії одержали взаємні підтвердження засобами Системи підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку України НБУ. Розрахунки по непідтверджених угодах забороняються.

5. Перерахування (зарахування) коштів при проведенні операцій купівлі-продажу іноземної валюти. Кошти в іноземній валюті, які були зараховані на розподільний рахунок, банк перелічує на поточний рахунок клієнта без його доручення не пізніше ніж за п'ять днів після зарахування цих коштів на розподільний рахунок.

Продаж за дорученням клієнта його власних коштів в іноземній валюті банк здійснює не пізніше ніж за п'ять днів після дня списання цих коштів з поточного рахунка клієнта.

Гривневий еквівалент іноземної валюти, яка була продана на МВРУ, зараховується на поточний рахунок власника коштів не пізніше ніж через два дні після зарахування відповідної суми у гривнях на кореспондентський рахунок уповноваженого банку.

Купівлю іноземної валюти на МВРУ здійснюють різноманітні групи покупців. Отже, їх цілі та підстави для використання даної операції неоднакові (табл. 3.1).

До головних умов торгівлі іноземною валютою на МВРУ відносять:

- умови щодо купівлі іноземної валюти;
- умови щодо строку використання придбаної іноземної валюти;
- умови щодо винагороди суб'єктів МВРУ та валютних бірж;
- умови щодо курсу купівлі-продажу іноземної валюти.

Умови щодо купівлі іноземної валюти.

1. Обсяг іноземної валюти, що купується та перераховується у зв'язку з виконанням резидентом зобов'язань, не може перевищувати суму фактичних зобов'язань резидента.

2. Якщо банк, який купив іноземну валюту, не є банком, що обслуговує поточний рахунок резидента, з якого здійснюється перерахування купленої іноземної валюти з метою виконання зобов'язань перед нерезидентом у цій валюті, то копії документів, на підставі яких була куплена іноземна валюта, надсилаються цим банком-покупцем для контролю в банк, що здійснює перерахування іноземної валюти на користь нерезидента.

3. Не дозволяється купівля іноземної валюти з метою використання передбачених відповідними договорами зобов'язань в іноземній валюті за нерезидента-боржника. Резидент виконує такі зобов'язання за рахунок власних (не куплених, не залучених у формі кредиту) коштів в іноземній валюті.

Підстави для купівлі іноземної валюти на МВРУ

Групи покуців	Мета купівлі іноземної валюти
1. Резиденти	Розрахунки з нерезидентами по торговельних операціях.
2. Резиденти юридичні та фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, крім постійних представництв нерезидентів.	Здійснення неторговельних операцій.
3. Страховики, Моторне (транспортне) страхове бюро, страхові (перестрахові) брокери, постійні представництва страхових (перестрахових) брокерів	Забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентами
4. Постійні представництва нерезидентів, які здійснюють підприємницьку діяльність	Проведення неторговельних операцій
5. Офіційні представництва, представництва юридичних осіб-нерезидентів, які не здійснюють підприємницьку діяльність	Здійснення неторговельних операцій
6. Фізичні особи-резиденти	Купівля іноземної валюти за гривні з їх власних рахунків для переказу за кордон за неторговельними операціями
7. Фізичні особи-нерезиденти	Купівля іноземної валюти за гривні з їх власних поточних рахунків для переказу за кордон за неторговельними операціями
8. Банки-нерезиденти	Купівля іноземної валюти з їх кореспондентських рахунків у гривнях.
9. Уповноважені банки – члени міжнародних платіжних систем	Виконання власних зобов'язань за операціями, пов'язаними з організацією та забезпеченням розрахунків з використанням платіжних карток міжнародних платіжних систем.
10. Уповноважені банки та фінансові установи	<p>1) Виконання власних зобов'язань за операціями, пов'язаними зі сплатою коштів банкам-кореспондентам, міжнародним системам зв'язку, інформаційній агенції REUTERS за користування їх послугами.</p> <p>2) Формування резервів під заборгованість в іноземній валюті для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями комерційних банків.</p> <p>3) Виконання зобов'язань за валютними операціями резидентів (у тому числі за власними операціями банків), пов'язаними з рухом капіталу, товарними кредитами, операціями щодо забезпечення виконання зобов'язань та відповідними платежами за цими операціями (проценти, комісійні, неустойки тощо) в іноземній валюті, а також за інвестиційними операціями</p>
11. Державне казначейство України	Проведення розпорядниками бюджетних коштів, переведеними на казначейське обслуговування, видатків, пов'язаних з міжнародною діяльністю.

4. Підставою для купівлі іноземної валюти на МВРУ з метою виконання зобов'язань за операціями, що потребують отримання індивідуальних ліцензій НБУ, є індивідуальні ліцензії (дозволи) НБУ на здійснення операцій з валютними цінностями та документами, передбачені умовами цих ліцензій (дозволи).

5. Купівля іноземної валюти 1-ї групи Класифікатора з метою повернення на адресу нерезидента коштів, попередньо отриманих від нього резидентом за торговельною операцією, у зв'язку з тим, що взаємні зобов'язання частково або повністю не виконані, не дозволяється, якщо ці кошти надійшли від нерезидента в гривнях або іноземній валюті інших груп Класифікатора.

Умови щодо строку використання придбаної іноземної валюти.

1. Іноземна валюта, що придбана через банки (фінансові установи) на МВРУ, має бути використана резидентом не пізніше ніж за п'ять робочих днів після дня зарахування її на його поточний рахунок на потреби, зазначені в заяві про купівлю валюти. Ця вимога поширюється також на банки (фінансові установи) під час купівлі ними іноземної валюти з метою виконання власних зобов'язань у валюті. При цьому в даній заяві зазначається, що резидент-покупець валюти доручає банку продати цю валюту на МВРУ, якщо вона не буде перерахована ним за призначенням у визначений строк.

В окремих випадках для здійснення резидентами кредитних операцій за міждержавними, міжурядовими угодами, угодами з міжнародними фінансовими організаціями, угодами під гарантії Кабінету Міністрів України, на підставі постанови НБУ може встановлюватися інший строк використання придбаної іноземної валюти.

Куплена за гривні іноземна валюта може перераховуватися резидентами для виконання власних зобов'язань перед нерезидентами лише з поточного рахунка в іноземній валюті, з якого здійснюється перерахування купленої на МВРУ валюти, з метою виконання зобов'язань у цій валюті. Якщо валюта куплена за власну іноземну валюту резидента для виконання ним зобов'язань перед нерезидентом за зовнішньоекономічним договором, то дозволяється перерахувати іноземну валюту за призначенням без проміжного її зарахування на поточний рахунок резидента.

2. У разі порушення резидентами строків придбана іноземна валюта продається уповноваженим банком протягом п'яти робочих днів на МВРУ. При цьому позитивна курсова різниця направляється до Державного бюджету України, а негативна – відноситься на результат господарської діяльності резидента.

3. У разі повернення резиденту коштів в іноземній валюті, що були куплені на МВРУ та перераховані на користь нерезидента, у зв'язку з тим, що взаємні зобов'язання частково або повністю не виконані, ці кошти не можуть використовуватися з іншою метою і підлягають продажу на МВРУ без доручення клієнта протягом п'яти днів. При цьому позитивна курсова різниця,

що може виникнути за такою операцією, перераховується до Держбюджету, а негативна – зараховується на рахунки, на яких обліковуються результати господарської діяльності резидента. Якщо купувалися і перераховувалися на користь нерезидента валюти 1-ї групи Класифікатора, то вони повертаються лише у валюті цієї групи, а якщо валюти 2-ї та 3-ї груп – у тій самій валюті або у валюті 1-ї групи.

4. Вищезазначені вимоги поширюються також на повернені нерезидентом кошти в іноземній валюті, які були йому перераховані резидентом за рахунок одержаного кредиту (позики) в іноземній валюті, якщо цей кредит (позика) повністю або частково погашений (або який передбачено погасити) за рахунок купленої на МВРУ іноземної валюти. Якщо ці кошти повернені резиденту не в банк-кредитор і не в банк, що обслуговує кредит, то резидент протягом 5 днів має надати банку-одержувачу коштів підтверджену одним із вищезазначених банків інформацію про відсутність факту купівлі валюти або про обсяги купленої іноземної валюти для погашення кредиту.

5. Якщо у клієнта після оплати його зобов'язань в іноземній валюті залишається невикористана безготівкова іноземна валюта в сумі до 1000 дол. США, яка раніше придбана через уповноважений банк (фінансову установу) на МВРУ, вона може бути зарахована на його поточний рахунок.

6. Кошти в іноземній валюті, що надійшли на адресу юридичної особи-резидента (фізичної особи-резидента, яка здійснює свою підприємницьку діяльність без створення юридичної особи) підлягають попередньому зарахуванню на розподільчий рахунок.

7. Уповноважений банк (уповноважена фінансова установа) зобов'язаний продавати без доручення клієнтів усі надходження на користь клієнта в іноземній валюті, що підлягають продажу на МВРУ, протягом п'яти днів. Однак клієнт має право подати в банк звернення з проханням про терміновий продаж такої іноземної валюти і банк зобов'язаний здійснити продаж не пізніше робочого дня, наступного за днем подання такого звернення. Обмеження щодо строку продажу іноземних валют не поширюється на іноземні валюти, які не належать до 1-ї групи Класифікатора.

8. Кошти в іноземній валюті, які були зараховані на розподільчий рахунок і не підлягають обов'язковому продажу на МВРУ у зв'язку з їх спрямуванням на погашення заборгованості, відсотків, інших зобов'язань в іноземній валюті, передбачених кредитним договором (договором позики) та договором міжнародного лізингу, перераховуються на поточний рахунок клієнта протягом п'яти днів, якщо одночасно з повідомленням про спрямування коштів на погашення заборгованості за зазначеними зобов'язаннями клієнт надасть платіжне доручення на перерахування з поточного рахунка іноземної валюти на ці потреби. Не спрямовані на погашення заборгованості кошти підлягають обов'язковому продажу.

9. На клієнта банку покладається відповідальність за несвоєчасне інформування банку про надходження в іноземній валюті на його адресу, які не підлягають продажу на МВРУ, внаслідок чого зазначені кошти були продані.

Умови щодо винагороди суб'єктів МВРУ та валютних бірж.

1. Суб'єкти МВРУ, а також валютні біржі при проведенні безготівкових операцій з купівлі-продажу іноземної валюти на МВРУ отримують комісійну винагороду від клієнтів у гривнях.

2. Уповноважений банк та уповноважена фінансова установа згідно з власними тарифами можуть отримувати комісійну винагороду в іноземній валюті за рахунок коштів клієнтів, якщо операції, які вони виконують за дорученням клієнта, пов'язані зі сплатою комісійної винагороди в іноземній валюті іноземному банку-кореспонденту (здійснення переказу, документарні операції, операції із чеками, що прийняті на інкасо, операції з пластиковими картками міжнародних платіжних систем тощо) та зі сплатою коштів міжнародним платіжним системам і міжнародним системам зв'язку за користування їхніми послугами.

Умови щодо курсу купівлі-продажу іноземної валюти.

1. Суб'єкти МВРУ здійснюють на цьому ринку операції з купівлі-продажу іноземних валют за вільним договірним курсом за кожну операцію без обмеження розміру маржі та комісійної винагороди.

2. Якщо події на міжнародних валютних ринках або інші негативно впливатимуть на міжбанківський готівковий чи безготівковий валютний ринок України, то НБУ з метою недопущення безпідставних фінансових витрат населення та інших суб'єктів валютного ринку України може оперативного встановлювати порядок функціонування валютного ринку з визначенням граничного розміру маржі, на яку курс купівлі та продажу іноземної валюти може відхилятися від офіційного курсу гривні до іноземних валют, що встановлюється НБУ.

Сутність валютного контролю

Валютний контроль – це комплекс адміністративних заходів, які спрямовані на стримування вивезення і стимулювання повернення валютних коштів у країну. Валютний контроль поширюється як на всі операції, передбачені платіжним балансом країни, так і на їх частину. Він впливає на рух капіталів для захисту стабільності грошової системи та валютних резервів і є одним з невід'ємних елементів перехідної економіки. Валютний контроль як інструмент стабілізації руху капіталів обмежує коливання процентних ставок та валютних курсів. Обмежуючи рух капіталів, країна отримує можливість маневру для встановлення процентної ставки в інтересах реальної економіки, а не виключно для забезпечення цілей курсової політики або залежно від рівня процентних ставок за кордоном.

Основними принципами валютного контролю є :

– монополія банків на здійснення валютних операцій;

- необхідність виконання валютних операцій, яка має бути доведена;
- репатріація та обов'язковий продаж резидентами надходжень в іноземній валюті;
- обов'язкова декларація закордонних авуарів, тобто активів (грошові кошти, чеки, векселі, акредитиви), якими здійснюються платежі та погашення зобов'язань;
- заборона на експорт та імпорт платіжних засобів;
- ізоляція внутрішнього ринку національної валюти від зовнішнього (резидентам забороняється надавати та брати позики в національній валюті у нерезидентів);
- заборона компенсацій та арбітражних операцій;
- контроль за грою на термінах на валютному ринку;
- контроль за валютними позиціями (зміна співвідношення вимог та зобов'язань партнерів по контракту в іноземній валюті) комерційних банків.

Валютний контроль буде ефективним тільки тоді, коли проводиться комплексно.

Головним органом валютного контролю є Національний банк України. Він здійснює контроль за виконанням правил регулювання валютних операцій, забезпечує виконання уповноваженими банками функцій щодо здійснення валютного контролю. Крім НБУ, функції у сфері валютного контролю здійснюють:

- уповноважені банки – контроль за валютними операціями, що проводяться резидентами і нерезидентами через ці банки;
- державна податкова адміністрація – фінансовий контроль за валютними операціями, що проводяться резидентами та нерезидентами;
- міністерство зв'язку – контроль за додержанням правил поштових переказів та пересилання валютних цінностей через митний кордон України.

Основними напрямками валютного контролю є перевірка:

- відповідності здійснюваних операцій чинному законодавству;
- наявності необхідних для них ліцензій та дозволів;
- виконання уповноваженими банками зобов'язань щодо купівлі іноземної валюти на МВРУ за дорученням та за рахунок резидентів з метою забезпечення виконання зобов'язань резидентів;
- виконання уповноваженими банками функцій агента валютного контролю щодо запобігання проведення резидентами та нерезидентами через ці банки незаконних валютних операцій, а також здійснення розрахунків між резидентами та нерезидентами у межах торговельного обороту без участі уповноваженого банку або здійснення розрахунків між резидентами та нерезидентами у межах торговельного обороту у валюті України без одержання індивідуальної ліцензії НБУ;
- виконання резидентами вимог відносно порядку та строків декларування валютних цінностей та іншого майна;

- своєчасності надання, приховування або перекручення установленої НБУ звітності про валютні операції;
- одержання резидентами кредитів, позики в іноземній валюті від нерезидентів без реєстрації договорів;
- виконання зобов'язань щодо продажу валюти, яку одержують від експорту товарів;
- повноти і об'єктивності обліку, звітності та документації по валютних операціях.

Органи, що здійснюють валютний контроль, мають право вимагати і одержувати від резидентів і нерезидентів повну інформацію про здійснення ними валютних операцій, стан банківських рахунків в іноземній валюті, а також про майно, що підлягає декларуванню.

До резидентів, нерезидентів, винних у порушенні правил валютного регулювання і валютного контролю застосовуються фінансові санкції.

Порушеннями вважаються: здійснення операцій з валютними цінностями без одержання генеральної або індивідуальної ліцензії НБУ; за торгівлю іноземною валютою банками та іншими фінансовими установами без одержання ліцензії НБУ та (або) з порушенням порядку та умов торгівлі валютними цінностями на МВРУ, встановлених НБУ; за невиконання уповноваженими банками своїх відповідних обов'язків; за порушення резидентами порядку розрахунків; за несвоєчасне подання, приховування або перекручення звітності про валютні операції; за невиконання резидентами вимог щодо декларування валютних цінностей та іншого майна.

Порядок організації розрахунків в іноземній валюті

Порядок організації в Україні розрахунків в іноземній валюті регламентується перш за все Декретом Кабінету Міністрів “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” та Законом України “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті”.

У розрахунках між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту використовується як засіб платежу іноземна валюта, під якою розуміється як власно іноземна валюта, так і банківські метали, платіжні документи та інші цінні папери, виражені в іноземній валюті або банківських металах. Здійснення розрахунків між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту у валюті України допускається за умови одержання індивідуальної ліцензії НБУ.

При укладенні контрактів резидент повинен використовувати форми розрахунків з нерезидентами, передбачені чинним законодавством, з урахуванням обмежень, установлених НБУ на момент здійснення розрахунків.

У разі експорту продукції виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, зазначених у контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення продукції, що експортується, а у випадку експорту робіт (послуг, прав інтелектуальної власності) – з моменту підписання акту або

іншого документа, що засвідчує виконання робіт, послуг, експорт прав інтелектуальної власності.

Імпортні операції резидентів, які здійснюються на умовах відстрочки поставки, в разі, коли така відстрочка перевищує 90 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачальника продукції (послуг), що імпортується, потребують індивідуальної ліцензії НБУ.

Початком відліку строку розрахунків в іноземній валюті при здійсненні резидентами України експортно-імпортних операцій є:

- а) у разі експорту товарів – наступний календарний день після дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) продукції, що екпортується;
- б) у разі експорту робіт, послуг – наступний календарний день після дати підписання акту, який засвідчує виконання робіт, послуг, експорт прав інтелектуальної власності;
- в) у разі імпорту:
 - наступний календарний день після дати здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачання продукції (робіт, послуг);
 - при розрахунках у формі документарного акредитиву – наступний календарний день після моменту здійснення банком платежу на користь резидента.

Резиденти, які купують іноземну валюту через уповноважені банки для забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентами, зобов'язані здійснити перерахування таких сум протягом п'яти днів з моменту зарахування їх на валютні рахунки резидентів. Порухнення резидентами передбачених термінів тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3% від суми неoderжаної виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованої за офіційним поточним валютним курсом на день нарахування пені. Загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати розмір заборгованості. Якщо резиденти порушують зазначені терміни, то придбана валюта продається уповноваженим банком протягом 5 робочих днів на МВРУ. Якщо за такої операції виникає позитивна курсова різниця, то вона щоквартально спрямовується у Держбюджет, а від'ємна – відноситься на результати господарчої діяльності резидента. У разі перевищення зазначених термінів розрахунків у випадку виконання резидентами договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, поставки складних технічних виробів і товарів спеціального призначення НБУ може надавати індивідуальні ліцензії.

Щоб забезпечити контроль за розрахунками за експортно-імпортними операціями, своєчасністю повернення резидентами України валютних цінностей та запобігти незаконному відпливу їх за межі України уряд розробив низку заходів.

У разі застосування на певний період до резидента спеціальної санкції – тимчасового зупинення ЗЕД – комерційні банки, які обслуговують такого резидента, не приймають у цей період від нього доручень на перерахування валютних цінностей на користь нерезидентів, у тому числі за рахунками типу “лоро” за зовнішньоекономічними договорами.

Перерахування валютних цінностей з рахунків резидентів на користь нерезидентів у разі застосування хоча б до одного з них на певний період спеціальної санкції – індивідуального режиму ліцензування – здійснюється уповноваженими банками у цей період тільки за наявності у резидентів разової (індивідуальної) ліцензії.

У разі ненадходження резидентам валютних цінностей у встановлені терміни уповноважені банки протягом трьох банківських днів повідомляють про це НБУ, орган державної податкової служби та відповідного резидента. А якщо резидент не надав банку документів, що підтверджують повернення валютних цінностей або правомірність продовження термінів їх повернення, уповноважені банки зупиняють перерахування валютних цінностей з рахунків резидентів на користь нерезидентів.

Підставою для переказування банкам коштів у національній та іноземній валюті на користь (на рахунок) нерезидентів як за дорученням резидентів юридичних осіб і фізичних осіб – суб’єктів підприємницької діяльності, так і на виконання власних зобов’язань, за договорами, які передбачають виконання робіт та надання послуг нерезидентами, вважаються такі документи, що надаються резидентом [38]:

- договір з нерезидентом;
- документи, які свідчать про фактично надані послуги чи виконані роботи;
- індивідуальна ліцензія НБУ на переказування за межі України валютних цінностей.

Порядок та умови видачі резидентам погодження НБУ на переказування коштів за межі України такий:

- Департамент валютного контролю НБУ (територіальне управління НБУ) розглядає отриманий від рецензента пакет документів для видачі погодження в порядку черговості його надходження. Строк розгляду документів не має перевищувати 7 робочих днів з дати його надходження;
- перевірка Департаментом правильності та повноти платежу за видачу погодження;
- видача резиденту погодження або письмове повідомлення його про відмову у видачі. Погодження видається лише зазначеній у ньому особі без права передавання його іншим особам;
- резидент пред’являє погодження до банку, через який має переказуватися валюта. Банк здійснює контроль за виконанням вимог погодження.

Підставами для відмови у видачі погодження є :

- відсутність або невідповідність вимогам відповідним нормативним актам;
- порушенням умов погодження;

– виявлення у документах, що були подані власником погодження, недостовірної інформації.

Якщо погодження анулюється, то його оригінал підлягає поверненню до НБУ, а резиденту забороняється подальше переказувати кошти на користь нерезидента в межах договору.

Запитання для самоконтролю

1. Що розуміють під митно-тарифним регулюванням?
2. Які існують види мита та економічні наслідки їх введення?
3. Що розуміють під нетарифним регулюванням?
4. Які інструменти нетарифного регулювання?
5. У чому сутність валютного регулювання?
6. Що являє собою Класифікатор валют?
7. Як встановлюється офіційний курс гривні?
8. Як здійснюється ліцензування валютних операцій?
9. У чому сутність торгівлі іноземною валютою?
10. У чому сутність валютного контролю?
11. Який діє порядок організації розрахунків в іноземній валюті?

Розділ 4. Захист прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Ключові терміни:

Захист прав суб'єктів ЗЕД, дискримінаційні та недружні дії, недобросовісна конкуренція, зростаючий імпорт, антидемпінгові та антисубсидиційні розслідування, величина шкоди, спеціальні заходи, режим нагляду, субсидований імпорт, демпінговий імпорт.

4.1. Учасники захисту прав українських суб'єктів ЗЕД

У процедурі захисту прав українських суб'єктів ЗЕД беруть участь багато дійових осіб (рис. 4.1).

Для захисту своїх прав та інтересів за межами України підприємці можуть звертатися до дипломатичних та консульських установ, державних торговельних представництв, які представляють інтереси України. Такий захист здійснюється за нормами міжнародного права.

Для регулювання міжнародних суперечок суб'єкти ЗЕД мають право звернутися до Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України (Арбітражний суд).

Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України (Арбітражний суд). Це самостійний постійно діючий третейський суд, що розглядає економічні суперечки, що виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності з договірних і інших видів міжнародних економічних зв'язків, якщо хоча б одна зі сторін є іноземною.

До компетенції Арбітражного суду відносяться суперечки, що виникають з відносин:

- купівлі-продажу (постачання) товарів;
- виконання робіт;
- надання послуг;
- обміну товарами і/чи послугами;
- перевезення вантажів і пасажирів;
- торгового представництва і посередництва;
- оренди (лізингу);
- науково-технічного обміну й обміну іншими результатами творчої діяльності;
- спорудження промислових і інших об'єктів;
- ліцензійних операцій;
- страхування;
- спільного підприємництва, інших форм підприємницької кооперації;
- інших видів міжнародних економічних зв'язків.

Діяльність Арбітражного суду здійснюється на основі Регламенту Міжнародного комерційного суду при ТПП України.



Рис. 4.1. Суб'єкти процедури захисту прав українських підприємців у сфері ЗЕД

В Україні вирішення міжнародних торгових суперечок здійснюється на основі Закону України «Про міжнародний комерційний арбітраж», що установлює вимоги до арбітражного договору (арбітражному застереженню), вимоги до порядку вибору арбітрів, правила арбітражної процедури, порядок прийняття арбітражних рішень.

4.2. Захист прав суб'єктів ЗЕД від дискримінаційних та недружніх дій іноземних держав, економічних угруповань

До заходів у відповідь на дискримінаційні або недружні дії іноземних держав та економічних угруповань, відносять:

- застосування повної заборони (повного ембарго) на торгівлю. Рішення приймається Верховною радою України (ВР);
- застосування часткової заборони (часткового ембарго) на торгівлю. Рішення приймається ВР та Кабінетом Міністрів України (КМУ);
- позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму (рішення приймається ВР);
- запровадження спеціального мита (рішення приймається КМУ);
- запровадження режиму ліцензування та/або квотування зовнішньоекономічних операцій. Рішення приймається КМУ та центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики тобто Мінекономрозвитку (далі – Міністерство);
- встановлення квот (контингентів) за рішенням КМУ та Міністерства;
- запровадження комбінованого режиму квот і контингентів за рішенням КМУ та Міністерства;
- запровадження індикативних цін щодо імпорту та/або експорту товарів за рішенням Міністерства;
- інші заходи, передбачені законами та міжнародними договорами України (4.2).

3 метою встановлення дискримінаційних або недружніх дій іноземних держав (економічних угруповань) центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики проводиться розслідування в порядку, що визначається Кабінетом Міністрів України.

Розслідування проводиться за такою схемою:

1 етап. Матеріали, що стосуються дискримінаційних або недружніх дій інших держав, митних союзів або економічних угруповань, подаються до Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі.

2 етап. Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі дає рекомендації відповідним державним органам щодо застосування відповідних заходів.

3 етап. Міністерство економіки та Міністерство закордонних справ на підставі матеріалів розслідування звертається до відповідних органів іноземних держав чи економічних угруповань з пропозицією про врегулювання спірного питання.

4 етап. У разі позитивного рішення, Міністерство формує делегацію для проведення переговорів та підготовки міжнародних договорів міжвідомчого характеру.



Рис. 4.2. Види захисту українських суб'єктів ЗЕД від дискримінаційних та недружніх дій іноземних

У разі негативного рішення, тобто якщо немає офіційної згоди на застосування міжнародно-правових засобів врегулювання міжнародних спорів, Міністерство або КМУ самостійно застосовують відповідні заходи.

5 етап. Застосування заходів у відповідь на дискримінаційні дії припиняється у разі припинення іноземними державами, економічними угрупованнями таких дій щодо України, підписанням відповідної угоди та/або відшкодування збитків.

Українські акти (акти Міністерства) про врегулювання спору та застосування заходів щодо дискримінаційних та/або недружніх дій інших держав, митних союзів, економічних угруповань є обов'язковими для виконання українськими органами виконавчої влади, суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності.

4.3. Захист прав суб'єктів ЗЕД проти недобросовісної конкуренції

Недобросовісна конкуренція – це здійснення:

- демпінгового імпорту, до якого застосовуються антидемпінгові заходи;
- субсидованого імпорту, до якого застосовуються компенсаційні заходи;
- інших дій, що визнаються українським законодавством недобросовісною конкуренцією [2].

Антидемпінгові та компенсаційні заходи здійснюються після проведення відповідного розслідування.¹

Антидемпінгові, антисубсидійні розслідування проводяться центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики (Міністерством), Державною митною службою України (далі - Служба), Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі (далі - Комісія).

Формою роботи Комісії є засідання, на які можуть запрошуватися експерти державних та недержавних установ, іноземні експерти.

При проведенні роботи щодо захисту національного товаровиробника від демпінгового імпорту або субсидованого імпорту, Комісія та Міністерство приймають рішення про:

- проведення антидемпінгового або антисубсидійного розслідування;
- позитивні або негативні висновки стосовно наявності: а) демпінгу та методи, що дають можливість визначити демпінгову маржу, тобто суму, на яку нормальна вартість перевищує експортну ціну; б) нелегітимної субсидії та методів, що дають можливість визначити її суму;
- позитивні або негативні висновки щодо наявності шкоди та її розмір;
- визначення причинно-наслідкового зв'язку між демпінговим імпортом чи субсидованим імпортом і шкодою;
- застосування антидемпінгових, компенсаційних заходів.

Для визначення демпінгу розраховується:

- нормальна вартість;
- експортна ціна;
- демпінгова маржа.

Нормальна вартість (еквівалент ціни товару на внутрішньому ринку) визначається на підставі цін, установлених під час здійснення звичайних торговельних операцій між незалежними покупцями в країні експорту. Країна експорту – це країна походження товару, що імпортується в Україну, або країна-посередник.

Якщо експортер не виробляє подібного товару, то нормальна вартість визначається на основі цін інших виробників чи продавців.

¹ Закони України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту від 22.12.98 № 330-XIV», «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту від 22.12.98 № 331 - XIV».

Для визначення нормальної вартості використовуються обсяги продажу подібного товару, призначеного для споживання на внутрішньому ринку країни експорту, якщо обсяг такого продажу становить не менше 5% обсягів продажу в Україні зазначеного товару.

Якщо у звичайних торговельних операціях не мав місце продаж подібного товару або цей продаж незначний, або такий продаж не може бути використаний для порівняння, то нормальна вартість подібного товару може визначатися:

- на основі витрат виробництва в країні походження збільшених на суму торговельних, адміністративних та інших загальних витрат та суму прибутку;
- або на основі експортних цін, що практикуються у звичайних торговельних операціях у відповідній третій країні.

Експортна ціна – це ціна, за якою фактично оплачується або підлягає оплаті товар, який продається в країну імпорту (наприклад, в Україну) з країни експорту.

Якщо експортну ціну не встановлено, то вона може визначитися таким чином:

- на основі ціни, за якою імпортовані товари вперше перепродаються незалежному покупцю;
- або на іншій обґрунтованій основі, якщо товари не перепродаються незалежному покупцю або не перепродаються в тому стані, в якому вони були імпортовані.

У цьому випадку для встановлення обґрунтованої експортної ціни на митній території України здійснюється коригування всіх витрат (включаючи податки і збори), що сплачуються у разі імпорту і перепродажу, а також одержаних прибутків. У витрати, що коригуються, включаються витрати, здійснені імпортером, але оплачені у межах України або за її межами кожною стороною, яка може бути партнером. Коригування здійснюється щодо:

- витрат на транспортування, страхування, навантаження (розвантаження), а також додаткових витрат;
- мита, антидемпінгового мита, інших податків і зборів;
- обґрунтованих величин торговельних, адміністративних та інших загальних витрат, а також прибутку.

Для визначення демпінгової маржі нормальна вартість порівнюється з експортною ціною. Таке порівняння виконується на основі однакових базисних умов поставки (відповідно до “ІНКОТЕРМС”) щодо продажу, здійсненого за найближчою датою.

У процесі розслідування встановлюється наявність та величина шкоди, що заподіюється національному товаровиробнику¹. Формами шкоди є:

- істотна шкода;

¹ Національний товаровиробник – сукупність виробників подібного товару або безпосередньо конкуруючого товару чи тих з них, сукупне виробництво яких складає основну частину усього обсягу виробництва країни.

- загроза заподіяння істотної шкоди;
- істотне перешкодження створенню чи розширенню національним товаровиробником виробництва подібного товару.

Для визначення наявності істотної шкоди аналізуються:

– обсяги демпінгового імпорту. Для цього встановлюється, чи мало місце значне зростання в абсолютних показниках обсягів демпінгового імпорту стосовно виробництва або споживання відповідних товарів в Україні;

– вплив демпінгового імпорту на ціни подібних товарів на ринку України. Для цього визначають: а) чи мало місце значне зниження ціни демпінгового імпорту порівняно з цінами на подібний український товар; б) чи вплив цього імпорту іншим способом значно знижує ціни або перешкоджає можливому зростанню цін на подібний український товар, яке інакше мало б місце;

– наслідок демпінгового імпорту для національного товаровиробника. Дослідження включає оцінку всіх економічних факторів і показників, що впливають на становище національного товаровиробника, внаслідок:

а) неповного відшкодування йому величини демпінгової маржі та усунення наслідків: минулого демпінгу чи субсидіювання; скорочення обсягів продажу та виробництва, розмірів прибутку, прибутку з інвестиційного капіталу; звуження ринку; зменшення продуктивності виробництва та використання потужностей;

б) факторів, що впливають на українські ціни;

в) негативних наслідків, що впливають на стан ліквідності, запаси товарів, зайнятість населення, рівень заробітної плати, економічний розвиток, на умови щодо залучення інвестицій, тощо.

Для визначення існування загрози заподіяння істотної шкоди враховуються фактори:

– значні темпи зростання демпінгового імпорту в Україну. Це свідчить про ймовірність значеного зростання обсягу імпорту;

– наявність в експортера достатнього експортного потенціалу або його значне зростання, що свідчить про ймовірність значного зростання обсягу демпінгового експорту на український ринок, з урахуванням наявності інших експортних ринків, на які можуть бути здійсненні додаткові постанови;

– надходження в Україну імпорту, який може значно вплинути на зниження цін або значно перешкодити зростанню цін і зумовить ймовірне зростання потреб у нових імпортних поставках;

– запаси іноземного товару, який є об'єктом антидемпінгового розслідування.

Антидемпінгове розслідування проводиться за такою укрупненою схемою:

I етап. Проведення антидемпінгової процедури з метою прийняття рішення про порушення антидемпінгового розслідування або про відмову в його порушенні:

1. Подання скарги національним товаровиробником до Міністерства.
2. Копія скарги надсилається Міністерством до Комісії.
3. Міністерство порушує антидемпінгову процедуру, в ході якої розглядає докази, що містяться у скарзі. Скарга вважається поданою, якщо вона підтримується українськими виробниками, сукупне виробництво яких становить понад 50% загального обсягу виробництва подібного товару. Розслідування не порушується, якщо сукупне виробництво виробників, які підтримують скаргу, становить менше ніж 25% загального обсягу виробництва подібного товару національним товаровиробником.

4. Міністерство за дорученням Комісії повідомляє відповідні органи країни експорту про порушення антидемпінгової процедури.

5. Розгляд Міністерством доказів наявності демпінгу та шкоди.

6. Міністерство подає Комісії звіт про результати проведення антидемпінгової процедури.

7. Комісія приймає рішення про проведення антидемпінгового розслідування.

8. Міністерство повідомляє експортерів, імпортерів, відомі об'єднання (асоціації) імпортерів або експортерів, компетентні органи країни експорту та заявників про порушення антидемпінгового розслідування.

II етап. Проведення антидемпінгового розслідування з метою встановлення фактів демпінгу та шкоди:

1. Міністерство надсилає сторонам антидемпінгового розслідування (відомим експортерам, імпортерам, відповідним органам країни експорту) запитальники з метою отримання інформації та доказів, які використовуються для проведення розслідування.

2. Перевірка Міністерством інформації, на підставі якої робиться позитивний або негативний висновок щодо наявності демпінгу та шкоди.

3. Застосування, у разі позитивного висновку, антидемпінгових заходів (попередніх та остаточних). Попередні та остаточні заходи застосовуються шляхом запровадження попереднього або остаточного демпінгового мита.

4. Експортери пропонують зобов'язання щодо припинення демпінгового імпорту.

5. Міністерство, у разі згоди із запропонованими зобов'язаннями, приймає їх і подає Комісії звіт про результати переговорів з пропозицією про припинення розслідування.

6. Комісія приймає зобов'язання експортера щодо припинення демпінгового імпорту.

7. Міністерство проводить процедури з метою припинення антидемпінгового розслідування.

Антисубсидійне розслідування передбачає розслідування факту надання нелегітимної субсидії. Якщо в процесі розслідування встановлюється, що субсидія є специфічною, тобто такою, що має істотні ознаки, які відрізняють легітимну субсидію від нелегітимної, то до імпорту в Україну, який користу-

ється пільгами від нелегітимної субсидії, як правило, застосовуються компенсаційні заходи (компенсаційне мито).¹

Сума нелегітимної субсидії розраховується стосовно пільги, що надається реципієнту (суб'єкту господарсько-правових відносин, що отримує грошові суми або дохід від руху товару, який субсидується). Ця пільга визначається у період розслідувань.

Сума нелегітимної субсидії розраховується на одиницю субсидованого товару, що експортується в Україну.

У процесі розслідувань визначається також наявність та величина шкоди українському виробнику.

Для визначення наявності істотної шкоди аналізуються:

– обсяги субсидованого імпорту та вплив цього імпорту на ціни подібних товарів на українському ринку. Для визначення обсягів субсидованого імпорту встановлюється, чи мало місце значне зростання в абсолютних показниках обсягів субсидованого імпорту стосовно виробництва або споживання подібного українського товару. При визначенні впливу даного імпорту на ціни подібного товару на Україні встановлюється:

а) чи мало місце значне зниження ціни субсидованого імпорту порівняно з цінами подібного українського товару;

б) чи вплив цього імпорту значно знижує ціни або перешкоджає можливому зростанню цін на подібний український товар, яке інакше мало б місце;

– наслідок субсидованого імпорту для національного товаровиробника. Дослідження цього включає оцінку економічних факторів і показників, що впливають на становище нашого виробника, внаслідок:

а) неповного усунення для нього наслідків минулого субсидування: величини фактичної суми субсидії; скорочення обсягів продажу та виробництва, розмірів прибутків; звуження ринку, зменшення продуктивності виробництва і використання потужностей;

б) факторів, що впливають на ціни українських товарів;

в) негативних наслідків, що впливають на стан ліквідності, зайнятість населення, рівень заробітної плати, економічний розвиток, на умови залучення ПЗІ.

Загроза заподіяння істотної шкоди визначається на підставі факторів:

– характер субсидії або субсидій, що є об'єктом розгляду, та вплив на торгівлю;

– значні темпи зростання субсидованого імпорту (є імовірність зростання обсягів імпорту);

– наявність експортного потенціалу в експортера або його значне зростання (є ймовірність зростання субсидованого експорту на український ринок);

¹ Субсидія легітимна – субсидія, що не дає підстав для застосування компенсаційних заходів. Субсидія нелегітимна – субсидія, що дає підстави для застосування компенсаційних заходів.

- надходження в Україну імпорту, який вплине на зниження цін або перешкодить їх зростанню (є ймовірність зростання потреб у нових імпортерних поставках);
- запаси товару іноземного походження, що є об'єктом антисубсидійного розслідування.

Антисубсидійне розслідування проводиться за схемою аналогічною схемі антидемпінгового розслідування.

4.4. Захист прав суб'єктів ЗЕД проти зростаючого імпорту

Зростаючий імпорт – це здійснення імпорту в обсягах та за умов, що заподіюють значну шкоду або створюють загрозу заподіяння значної шкоди українським виробникам відповідних товарів. За фактом зростаючого імпорту застосовуються спеціальні заходи.¹

Спеціальні заходи здійснюються після проведення спеціального розслідування, яке проводиться Міністерством, Службою, Комісією. Метою спеціального розслідування є визначення заподіяння шкоди національному товаровиробнику від імпорту в Україні.

Функцією Комісії та Міністерства є розгляд питань про:

- наявність факту імпорту в Україну, зростання його обсягів, методи, які дають змогу встановити цей факт, товар, що є об'єктом розгляду, методи визначення заподіяння шкоди, її розміри;
- строки та умови імпорту, тенденції зростання його обсягів і різноманітні аспекти економічної та торговельної ситуації щодо такого імпорту;
- застосування заходів у зв'язку з виявленими обставинами.

Укрупнена схема проведення спеціального розслідування така:

1. Національний товаровиробник, Служба або відповідний орган виконавчої влади в Україні подають у Міністерство заяву щодо зростання обсягів імпорту в Україні.

2. Міністерство подає інформацію та (або) заяву Кабінету Міністрів та Комісії.

3. Комісія розглядає заяву. Якщо доказів зростання імпорту в Україну достатньо, то Комісія приймає рішення про порушення спеціального розслідування і доручає Міністерству його провести.

4. Міністерство розпочинає розслідування. Воно збирає необхідну інформацію, перевіряє її, робить висновки та готує звіт про результати розслідування та подає його на розгляд Комісії.

5. Комісія розглядає звіт про результати розслідування і може прийняти рішення про застосування спеціальних заходів та (або) заходів нагляду (рис. 4.3).

¹ Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну від 22.12.98 № 332 - XIV»

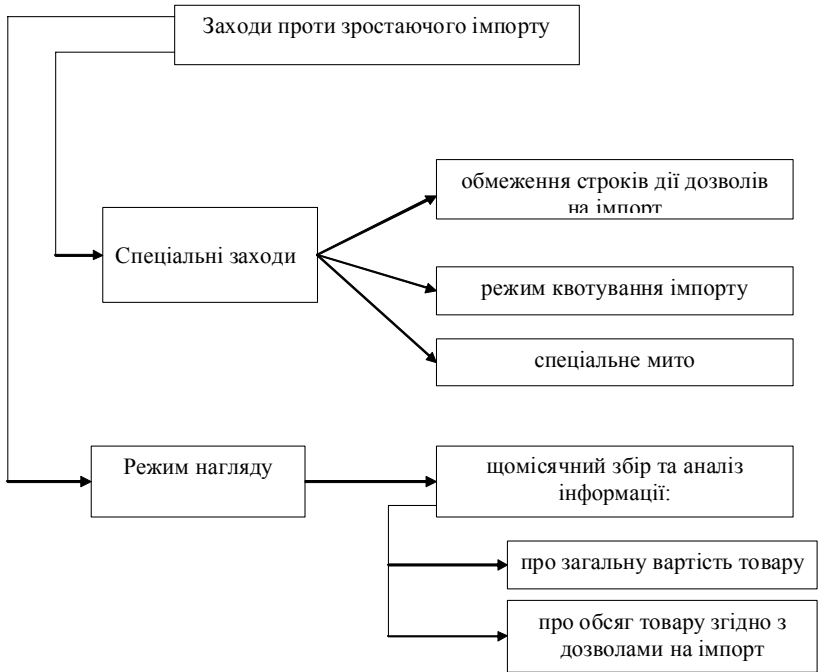


Рис. 4.3. Заходи проти зростаючого імпорту в Україні

Застосування спеціальних заходів обмежується строком, який дає змогу не допустити заподіяння значної шкоди або компенсувати заподіяну значну шкоду українському товаровиробнику, а також дає йому можливість відновити своє становище на відповідному ринку.

До спеціальних заходів відносять такі:

- обмеження строку дії дозволів на імпорт;
- запровадження режиму квотування імпорту в Україну, що є об'єктом спеціального розслідування, з визначенням обсягів квот та порядку їх розподілу;
- установлення спеціального мита щодо імпорту, який є об'єктом розслідування. Розмір ставки спеціального мита визначається у відсотках до митної вартості товару.

У разі запровадження режиму нагляду або регіонального нагляду Служба кожного місяця подає Комісії та Міністерству інформацію про загальну вартість товару, що розраховується відповідно до базисних умов поставки CIF – кордон України, та обсяг товару згідно з дозволами на імпорт.

Ввезення на митну територію України товару, що є об'єктом застосування нагляду, здійснюється лише за умови, що ціна товару перевищує більше ніж

на 5% ціну, зазначену у дозволі на імпорт, або загальна вартість чи обсяг товару в цілому не перевищує більше ніж на 5% вартість або обсяг, зазначені у дозволі на імпорт.

Запитання для самоконтролю

1. Хто захищає права українських суб'єктів ЗЕД за межами України?
2. Які застосовуються заходи у відповідь на дискримінаційні та недружні дії іноземних держав, економічних угруповань?
3. Які застосовуються заходи проти недобросовісної конкуренції?
4. Які застосовуються заходи проти зростаючого імпорту?

ЧАСТИНА II

ПІДПРИЄМСТВО ЯК ГОЛОВНИЙ СУБ'ЄКТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розділ 5. Базові організаційно-правові умови здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Ключові терміни:

Підприємство, режим сприяння ЗЕД підприємства, організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства, прямий та непрямий методи зовнішньої торгівлі підприємства, торговельне посередництво, режим ліцензування, автоматичне та неавтоматичне ліцензування, експортно-імпорتنі ліцензії, спеціальні санкції.

5.1. Стимулюючі фактори ЗЕД підприємства

Одним із головних суб'єктів ЗЕД є підприємство. Підприємство – це самостійний суб'єкт господарської діяльності, який виготовляє продукцію або надає послуги з метою задоволення потреб суспільства та одержання прибутку.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства базується на можливості отримання економічних вигод виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг ніж така діяльність всередині країни. Таким чином, ЗЕД здійснюється в тій країні і з тими партнерами, які є найвигіднішими.

До причин, що спонукають підприємство займатися зовнішньоекономічною діяльністю, відносяться:

- особливості розвитку внутрішнього ринку, до якого вигідніше вкладати капітал за кордоном. Це – насиченість ринку товарами; посилення тиску конкурентів; зростання залежності від посередницької торгівлі, особливо у питаннях якості, цін, капіталовіддачі та розширення виробництва; зростання зборів, пов'язаних із захистом навколишнього середовища; труднощі дотримання соціального законодавства;
- нестабільність політичного та економічного становища в країні: погіршення інвестиційного клімату, низькі темпи економічного зростання;
- недосконалість національної законодавчої бази, що регулює комерційну діяльність. Підприємницьке середовище у різних країнах суттєво різниться. Підприємці намагаються здійснювати свою діяльність у тих країнах, які характеризуються ліберальними податковими та митними режимами;

- нестабільність національної валюти, можливість отримання прибутку в твердій іноземній валюті і компенсація коливань валютного курсу шляхом організації часткового виробництва і збуту у відповідних країнах;
- конкуренція зі сторони іноземних компаній, що діють на внутрішньому ринку;
- можливість зниження ризику втрати доходу за рахунок зменшення залежності від внутрішнього ринку і „розсіювання” його шляхом завоювання іноземних ринків, в тому числі розв’язання проблеми залежності фірми від сезонних коливань попиту на внутрішньому ринку;
- пошук унікальних ресурсів, яких немає у власній країні;
- вигідне географічне положення. Метою перебування в якій-небудь країні підприємство може вибрати її економічно вигідне місце розташування (між континентами, між морями, на пересіканні великих транспортних магістралей);
- можливість отримання більшого прибутку від кращого використання виробничих потужностей. Так, розширення ринку дозволяє завантажити наявні або додатково створені потужності;
- отримання доступу до новітніх технологій, завдяки діяльності з іноземними партнерами;
- зростаючий попит потенційних зарубіжних клієнтів;
- можливість придбання на зарубіжних ринках більш дешевих ресурсів, диверсифікація джерел постачання, зниження загального ризику шляхом їх віднесення на більший обсяг продукції, частина з яких виготовляється на власних зарубіжних фірмах.

У сучасних умовах суттєво змінюється роль та місце підприємства у ЗЕД країни. На це впливає як характер внутрішньої сфери діяльності підприємства так і зовнішнього середовища.

Внутрішня сфера діяльного українського підприємства визначається перехідним характером економіки країни. Вже створена визначена ринкова інфраструктура, сформовані основи нормативно-правового середовища та підприємницького клімату. Однак багато елементів ринку поки ще не можуть бути впроваджені через обставини техніко-економічного, валютно-фінансового, соціально-політичного характеру.

До факторів зовнішнього середовища, що впливають на розвиток ЗЕД українських підприємств можна віднести такі:

- зміна впливу факторів часу та простору. ЗЕД, як правило, пов’язана із подоланням великих відстань. Високі темпи технічного прогресу у галузі комунікацій та транспорту дозволяють у значній мірі економити час і кошти, які витрачають на передавання інформації, транспортування товарів, переміщення людей. Досягнення у галузі комунікацій прискорюють взаємодію та дозволяють здійснювати більш оперативний контроль за будь-якими міжнародними операціями. Шведкий об-

мін інформацією щодо нової продукції приводить до збільшення обсягів продажу на іноземних ринках. Завдяки технологічним нововведенням у транспортній сфері з'явилася можливість переміщувати виробництво з країни в країну, поділяти виробництво компонентів або цілих виробів між країнами з метою оптимізації витрат;

- розвиток інституційних механізмів: удосконалюється діяльність суспільних інститутів, інфраструктура бізнесу. Це стосується, перш за все, ліквідації торговельних бар'єрів, створення нових та розвиток існуючих економічних інтеграційних угруповань;
- зміна конкуренції в світовому господарстві. У зв'язку із зростанням конкуренції на світовому ринку, розвитком системи комунікацій, інформації, транспорту, лібералізацією торгівлі підприємства відчують все більший вплив міжнародних ринків. На світових ринках міжнародна конкуренція характеризується жорстким загостренням. У зв'язку з цим слід мати на увазі, що українські підприємства не мають такої широкої державної підтримки, як західні фірми, а можливості економічних угруповань (ЄС, НАФТА, АТЕС тощо) значно більші ніж можливості СНД;
- недостатні ресурсні можливості більшості українських підприємств для широкої діяльності на зовнішніх ринках;
- недостатні знання світової практики та відносно відставання у ефективному використанні ринкових механізмів у ЗЕД;
- високий рівень агресивності західних фірм як на світовому так і на внутрішньому ринку України.

Для українських підприємств створені певні умови для здійснення ЗЕД: їх організація має повідомний, а не дозвільний характер; вони самостійно визначають свій організаційно-правовий статус, форми та методи ЗЕД, а також формують підприємницьку стратегію, товарну, фінансову, цінову та іншу політику. Це дає підприємствам можливість комплексно та ефективно використовувати свої переваги та регіону, в якому воно розташоване, а також зовнішні фактори у вигляді інвестицій, нових технологій тощо; оперативно та з більшою віддачею вирішувати виробничо-економічні, науково-технічні та соціальні питання; одержувати додаткові переваги від самостійної ЗЕД.

В той же час існує низка обставин, які негативно впливають на характер та ефективність функціонування підприємства. До них слід віднести такі:

- підприємство ще дуже обмежене у своїх ринкових можливостях як всередині країни, так і за кордоном;
- державна підтримка підприємства деякою мірою носить декларативний характер;
- різні елементи ринкової економіки України розвиваються та формуються різними темпами та неадекватно світовим процесам;

- нормативно-правове регулювання діяльності підприємства, як правило, розвивається випереджаючими темпами порівняно з іншими елементами ринкової інфраструктури;
- використання підприємцями недозволених методів конкуренції, неправових дій;
- зростання ризику банкрутства, оскільки підприємство самостійно формує політику збутову, матеріально-технічного забезпечення, валютно-фінансову, цінову та товарну.

Існує багато обставин, які заважають успішній діяльності підприємств у зарубіжних країнах і негативно впливають на її результати. Основні з них:

1. Воєнні конфлікти, стихійні лиха, політичні реформи, економічні блокади, страйки тощо;

2. Відсутність збалансованого механізму державного регулювання та гнучкого управління в умовах кон'юнктури внутрішнього та світового ринків, яка постійно змінюється. Це обумовлено недосконалістю законодавчої бази регулювання ЗЕД, системи кредитування та страхування промислового експорту, митно-тарифного та нетарифного регулювання, недоліками системи банківського обслуговування, слабким розвитком транспортної інфраструктури, що повинна забезпечувати потреби експортно-імпортних перевезень.

3. Недостатність договірно-правового механізму торговельно-економічних відносин із зарубіжними країнами, співробітництва з міжнародними економічними організаціями та з промисловим розвити ми країнами.

4. Технічна відсталість виробництва, низька якість продукції, застаріла система організації управління виробництвом, слабкий розвиток виробничо-коопераційних зв'язків, недостатній рівень економічних норм продукції, яка постачається на експорт тощо.

5. Не завжди українські підприємці додержуються міжнародних домовленостей, правил та норм торгівлі, враховують інтереси партнерів та особливості зарубіжного законодавства.

6. Економічні обмеження та заборони з боку інших країн, що обумовлено конкуренцією (дискримінаційні тарифи, квоти, санкції). Вони установлюють обмеження щодо іноземних підприємств у порівнянні з національними, незважаючи на додержування принципу національного режиму. Це можуть бути обмеження у сфері прямих інвестицій, які виражаються у вимогах в одержанні дозволу на здійснення ПІІ на їх території. Так, у деяких країнах дозвіл потребується тільки в окремих випадках, наприклад, переважно для вкладення в галузі, де присутність іноземних компаній обмежена, у інших країнах дозволи необхідні у всіх випадках, за винятком незначних інвестицій.

У всіх країнах є галузі, де існує заборона або обмеження на ПІІ, наприклад, добувна, воєнна промисловість, сфера банківських, страхових послуг, транспорту, зв'язку тощо. Доступ у ці галузі може бути повністю зачинений для іноземних компаній або можливий при наявності відповідного договору, або у випадку, коли іноземні компанії виступають партнерами національних фірм.

У деяких країнах існують галузі, де взагалі заборонено функціонування зарубіжних підприємств (пошта, телеграф, телефон, телерадіомовлення, транспорт, енергетика, тютюнова та вино-горілочна промисловість).

В окремих галузях існують вимоги взаємності, які передбачають видавання дозволів на інвестування тільки у тому випадку, якщо у країні походження цих інвестицій дозволяється аналогічна діяльність інвесторів приймаючої країни.

Іноді уряд та місцеві органи влади можуть забороняти перехід національних підприємств під контроль іноземних фірм, якщо це суперечить інтересам країни. Такі заходи існують у Німеччині, США.

У деяких країнах діють правові норми, за якими у випадку, коли іноземний інвестор прагне придбати у національній компанії частку, що перевищує установлену, йому необхідно одержати дозвіл властей. Наприклад, частка у фірмах Австралії дорівнює 15%, Фінляндії – 40%.

До українських підприємств, які використовують заходи недобросовісної конкуренції, іноземні країни можуть застосовувати антидемпінгові, антисубсидійні, спеціальні розслідування.

7. Підприємці на зарубіжних ринках можуть стикатися із неформальними обмеженнями: багатовступчатість процедури одержання дозволу на інвестиційну діяльність; можуть висуватися умови щодо прийняття у частку місцевих підприємців, використання місцевих ресурсів, розвиток постачання на експорт тощо; створення бюрократичних перешкод у діяльності українських компаній, одержанні кредитів, державних замовлень тощо.

8. Недостатнє володіння українськими підприємцями інформацією щодо економічних, організаційно-правових умов роботи на зарубіжних ринках. Вони повинні знати гарантії прав та інтересів іноземних інвесторів за кордоном. Якщо не володіти цією інформацією, можуть виникнути певні труднощі щодо використання їхнього майна з метою підприємницької діяльності (одержання прибутку від його використання, внесення в якості вкладу при організації комерційних структур тощо), приватизації та ін.

5.2. Застосування до підприємств режиму сприяння при провадженні зовнішньоекономічних операцій

Щоб усунути обмеження, що стримують розвиток зовнішньоекономічної діяльності, до окремих підприємств-резидентів України застосовується режим сприяння [24].

Режим сприяння передбачає, що під час провадження українськими підприємствами зовнішньоекономічних операцій до них не застосовуються при митному оформленні товарів і транспортних засобів заходи нетарифного регулювання та інші обмеження, а також встановлюється спрощений порядок застосування процедур митного оформлення.

Для застосування режиму сприяння ЗЕД підприємства повинні відповідати таким критеріям оцінки:

- є зареєстрованими в Україні резидентами – платниками податків (податку на додану вартість, податку на прибуток, акцизного збору);
- здійснювати зовнішньоекономічну діяльність протягом принаймні двох років, що передують моменту здійснення оцінки підприємства;
- є прибутковими протягом двох років, що передують моменту здійснення оцінки підприємства;
- не мати простроченої заборгованості за зовнішньоекономічними операціями протягом двох років, що передують моменту здійснення оцінки підприємства;
- не мати заборгованості з податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів протягом двох років, що передують моменту здійснення оцінки підприємства;
- не мати порушень митного, податкового, у тому числі й валютного законодавства протягом двох років, що передують моменту здійснення оцінки підприємства;
- до підприємства не застосовувалися спеціальні санкції, передбачені статтею 37 Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність”, протягом двох років, що передують моменту здійснення оцінки підприємства.

У разі відповідності підприємства затвердженим критеріям оцінки, воно має право звернутися до Державної митної служби з проханням про незастосування одного чи декількох заходів нетарифного регулювання. До звернення додається письмове погодження Державної податкової адміністрації, яка підтверджує відповідність підприємства зазначеним критеріям. Для отримання цього погодження підприємство повинно надати довідку з Державної податкової інспекції за місцем його реєстрації з інформацією щодо відповідності критеріям оцінки. Державна митна служба перевіряє відповідність підприємства критеріям та після погодження з Міністерством економічного розвитку і торгівлі, видає наказ про внесення підприємства до Переліку підприємств, до яких застосовується режим сприяння. За неухильним дотриманням підприємством чинного законодавства здійснюється жорсткий контроль.

5.3. Організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства

Головною формою підприємницької діяльності є фірма – господарче підприємство або окремих бізнесмен, що є юридичною особою. **За видами діяльності** фірми групуються таким чином:

1. Фірми послуг. У цю групу входять фірми, що надають транспортні, банківські, страхові, посередницькі, інформаційні послуги, послуги зв'язку, технічне обслуговування, туристське забезпечення.
2. Торговельні компанії.
3. Виробничі компанії.

За формами власності і правовим положенням фірми поділяються на такі типи:

1. Одноосібне володіння – виробництво, що належить одній особі, яка повністю контролює підприємництво і відповідає по його зобов'язанням.

2. Спільна власність, що може мати форму товариства; товариства з обмеженою відповідальністю; акціонерного товариства.

Товариство визначається як асоціація двох або більше осіб, що беруть участь у бізнесі як співвласники на основі партнерської угоди. Товариство не є об'єктом окремого оподаткування; кожний партнер об'являє свою частку в прибутку товариства й оподатковується індивідуально.

Товариство з обмеженою відповідальністю за боргованість, якщо вона є, відповідає всім своїм капіталом, а відповідальність його членів обмежується їх часткою в основному капіталі.

Акціонерне товариство – основна організаційна і правова форма великої фірми. Корпоративна власність, виражена акціонерним товариством, є провідною формою міжнародного бізнесу. Капітал акціонерного товариства утворюється шляхом об'єднання багатьох індивідуальних капіталів і грошових доходів за рахунок випуску акцій і облигацій, за рахунок одержання прибутку.

3. Державні підприємства. Вони звичайно утворюються в галузях, що мають характер суспільної необхідності (енергетика, оборонна промисловість, транспортні мережі, зв'язок тощо). На відміну від приватних підприємств прибуток тут не є головною метою. Управління державними підприємствами здійснюється персоналом, призначеним урядовими органами, на основі національного законодавства.

Організаційно-функціональна структура зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежить від багатьох факторів, серед яких [49, с. 65-73]:

- *масштаби ЗЕД*. При невеликому масштабі зовнішньоекономічних операцій і малій номенклатурі можна не створювати спеціальні структурні підрозділи. У рамках діючої організаційної структури підприємства створюється тимчасова група управління проектом виходу на зовнішні ринки. Це зручний та легкий метод організаційної перебудови, який дозволяє керівництву контролювати міжнародну діяльність. При виході на ринок з іншою продукцією створюється інша група. При великих масштабах ЗЕД підприємство може перетворюватися у міжнародне із своїми відділеннями, представництвами в інших країнах;
- *витрати, які пов'язані з виробництвом за кордоном або з продажем продукції на зовнішніх ринках*. При малому обсязі виробництва дешевше використовувати послуги сторонньої фірми, що займається міжнародним бізнесом. При зростанні обсягів міжнародних операцій менш дорогим варіантом стає ведення ЗЕД самостійно;
- *складність продукції*. Чим складніше технологія виготовлення продукції, тим імовірніше, що компанія створить своє підприємство в іншій країні;

- *досвід*. На початкових етапах виходу на міжнародні ринки підприємства ще не мають у своєму розпорядженні необхідних коштів для здійснення ЗЕД за кордоном. Тому вони свої ресурси зосереджують перш за все у країні базування і вибирають такі операційні форми, що пов'язані з виконанням міжнародних операцій зовнішніми організаціями. Із розширенням закордонної діяльності підприємство обслуговує міжнародні операції вже власними силами. Починає зростати частка ресурсів, які розміщуються в іншій країні. Важливу роль відіграє наявність висококваліфікованих спеціалістів, добре знання природно-географічних, економічних, політичних, національних особливостей закордонних ринків;
- *контроль над гнучкістю бізнесу, прибутками і поведженням у конкурентному середовищі*;
- *економічна свобода*, яка включає пряме заміщення окремих форм діяльності, визначення ставок податків, розміри коштів, що репатріюються, вимоги дотримання умов антимонопольного законодавства, висунення умов, за яких актив, що є приватною власністю, потрапляє в суспільний сектор і стає доступним для інших;
- *конкуренція*, вплив якої за кордоном можна зменшити, якщо підприємство має дефіцитні, важковідтворювані ресурси, вибере стратегію прискореного розширення закордонних операцій шляхом укладення відповідних угод з іншими фірмами або буде укладати угоди про співробітництво щодо діяльності на конкретних ринках з метою перешкоджання виходу нових конкурентів на ринок;
- *присутність у країні*. Якщо спеціалізація діючої закордонної фірми відповідає тому виду продукції (послуг), що передається за кордон, то нове виробництво буде освоюватися власними силами, а якщо не відповідає, то продукцію легше випускати за допомогою досвідченої сторонньої фірми;
- *ризик*. У міжнародному підприємстві політичні та економічні зміни найбільше впливають на зниження активів підприємства та одержування прибутків. Засобами зменшення ступеня ризиків є: мінімізація їх за кордоном, укладення угод, заснованих на поділі активів з іншими фірмами, розміщення зовнішньоекономічних операцій у декількох країнах.

Організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства залежить і від методів виходу на зовнішні ринки – через власну фірму (прямий метод) або за допомогою посередників (непрямий метод). Створення власних зовнішньоекономічних служб на підприємстві виправдано, якщо продукція фірми відрізняється високою конкурентоспроможністю, частка експорту в загальному обороті значна, рівень конкуренції на ринку невисокий, на підприємстві є фахівці із зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства може здійснюватися зовнішньоторговельною фірмою, яка є звичайно самостійним підрозділом підприємства, або відділом зовнішньоекономічних зв'язків підприємства.

Отже, при **прямому методі** передбачається встановлення прямих зв'язків між виробником (постачальником) і кінцевим споживачем, тобто товар поставляється безпосередньо кінцевому споживачу, а закуповується – безпосередньо у самого виробника на основі договору закупівлі-продажу. Близько 50% міжнародного товарообміну відбувається на основі прямих зв'язків.

Прямий метод, як правило, використовується у разі:

- продажу ТНК великогабаритної і дорогої продукції промислового призначення. У деяких фірм на частку прямих продажів припадає близько 70% всієї експортної продукції промислового призначення. Це пов'язано з підвищенням технічного рівня і складністю товарів, що випускаються на ринок; зростанням питомої ваги унікального устаткування, устаткування комплексних підприємств, новітніх суден, літаків. Для врахування вимог покупця виникає необхідність встановлення прямих контактів між експортером і імпортером, починаючи зі стадії проектування продукції і закінчуючи введенням її в експлуатацію. Покупець часто сам визначає обсяг постачання, техніко-економічні характеристики продукції, терміни виготовлення;
- здійснення експортно-імпортних операцій між великими ТНК з постачання сировини, напівфабрикатів, комплектуючих частин і деталей тощо;
- поставок товарів через закордонні підрозділи ТНК, що володіють роздрібною мережею. Створені ТНК, збутові і виробничі закордонні філії і дочірні компанії стають на ринках інших країн контрагентами. Вони вступають у безпосередні відносини з кінцевим споживачем, як промисловим, так і роздрібним на ринку країни місцезнаходження і на ринках інших країн. Це змінює характер прямих зв'язків, оскільки вони орієнтовані на реалізацію безпосередніх контактів з конкретними споживачами. Створення закордонних збутових і виробничих підрозділів і встановлення безпосередніх міжфірмових зв'язків обумовлює зміни у співвідношенні між традиційними методами здійснення зовнішньоторговельних операцій;
- здійснення експорту-імпорту промислової сировини на основі довгострокових контрактів;
- закупівель сільськогосподарської сировини у фермерів країн, що розвиваються;
- здійснення зовнішньоторговельної діяльності державних підприємств і установ країн, що розвиваються, шляхом організації і проведення торгів.

Прямий метод торгівлі припускає постачання заздалегідь погоджених видів продукції, що орієнтована на специфічні вимоги конкретного іноземного споживача. Прямі зв'язки носять цілеспрямований характер, тому що ґрунтуються на системі попередніх замовлень і характеризуються тривалістю і стійкістю відносин споживача з постачальниками необхідного для виробництва сировини, матеріалів, комплектуючих виробів з метою безперерйного забезпечення виробничого процесу ресурсами. Між постачальниками і споживачами укладаються довгострокові контракти, згідно з якими упродовж встановленого

в контракті терміну передбачається регулярне постачання погоджених кількостей товару.

Прямий продаж має ряд переваг: дозволяє експортерам встановлювати тісні контакти з іноземними споживачами, здійснювати жорсткий контроль над торговими операціями; одержувати більш високий прибуток за рахунок зменшення витрат на суму комісійної винагороди посереднику; краще вивчати стан і тенденції розвитку ринку; швидше пристосовувати свої виробничі програми до попиту і вимог зовнішнього ринку; знижувати ризик і залежність результатів комерційної діяльності від несумлінності посередницької організації.

До недоліків прямого методу торгівлі можна віднести: наявність високого ступеня ризику, що обумовлено відмінностями економічних, правових і соціальних умов у різних країнах, а також необхідність залучення персоналу високої комерційної кваліфікації (в іншому випадку фінансові витрати можуть значно зрости).

При **непрямому методі** здійснюється купівля і продаж товарів через торговельно-посередницьку ланку на основі укладання договору з торговельним посередником, що передбачає виконання останнім визначених зобов'язань у зв'язку з реалізацією товару продавця. Торговельні посередники – це юридичні особи (фірми, організації, установи і т. ін.), що сприяють обміну товарів і незалежні від виробників і споживачів. Їх безпосередня функція – поєднання продавців і покупців, пов'язування попиту та пропозицій.

Торговельне посередництво охоплює широке коло послуг: пошук іноземного контрагента; підготовка і укладання договору; кредитування сторін і надання гарантій оплати товару покупцем; здійснення транспортно-експедиторських операцій; страхування товарів при транспортуванні; виконання митних формальностей; проведення рекламних та інших заходів щодо просування товарів на зовнішні ринки; здійснення технічного обслуговування та інші послуги.

Торговельний посередник несе певні витрати при здійсненні своєї діяльності, основними з яких є: заробітна плата управлінського персоналу і працівників сервісних служб; амортизаційні відрахування на будівлі, спорудження, канцелярське устаткування, машини; витрати на підтримку будівель, споруджень, на зв'язок, рекламу, представницькі витрати; митні та транспортно-експедиторські витрати; витрати на підтримку субагентської мережі; податки і збори.

До використання торговельно-посередницької ланки звертаються:

- при збуті стандартного промислового устаткування і споживчих товарів;
- при реалізації великими фірмами другорядних видів продукції;
- при реалізації продукції на віддалених, важкодоступних і слабко вивчених ринках, ринках малої ємності;
- при просуванні нових товарів;
- при відсутності в країнах-імпортерах власної збутової мережі;

- при монополізації великими торговельно-посередницькими фірмами ввезення в країну визначених товарів;
- великі фірми при невеликому обсязі експортно-імпортних операцій;
- при здійсненні епізодичних зовнішньоторговельних операцій дрібними і середніми фірмами.

Переваги непрямого методу торгівлі полягають у тому, що:

- фірма-експортер не вкладає коштів в організацію збутової мережі на території країни-імпортера, оскільки торговельно-посередницькі фірми володіють власною матеріально-технічною базою (складськими приміщеннями, ремонтними майстернями). Це полегшує освоєння нових ринків;
- експортер звільняється від діяльності, пов'язаної з реалізацією товару (доставка імпортеру, упакування, пристосування до вимог місцевого ринку, оформлення документації);
- посередники мають у своєму розпорядженні великі можливості в організації реклами, виставок, ярмарків;
- з'являється можливість використовувати капітал торговельно-посередницьких фірм для фінансування угод на основі короткострокового і середньострокового кредитування;
- торговельні посередники мають стійкі ділові зв'язки з банками, страховими і транспортними компаніями;
- на ринки окремих товарів, монополізованих торговельно-посередницькими фірмами, можна потрапити тільки при використанні посередницької ланки.

Недоліком непрямого методу торгівлі є позбавлення експортером безпосередніх контактів з ринками збуту, а також залежність його від сумлінності й активності торгового посередника.

До особливостей діяльності торговельних посередників у сучасних умовах відноситься:

- розширення напрямків і сфер торговельно-посередницької діяльності, що здійснюється по окремих товарах (номенклатурі); видам діяльності (оптові, роздрібні, посилокві); здійснюваних операціям (експортні, імпортні); наданим послугам; характеру угод і функціям. Зростає спеціалізація посередників на операціях з визначеною групою товарів. Розширюється надання різних видів послуг у комплексі: операції по організації збуту (пошук контрагентів, укладання угод від імені продавця, надання гарантій оплати товару покупцем, дослідження ринків, проведення рекламних компаній), транспортно-експедиторські операції; фінансування торговельних операцій; надання технічних послуг і післяпродажного технічного обслуговування; надання інформації про ринки;
- прив'язування торговельних посередників до виробників машин і устаткування;
- зосередження переважної більшості торговельно-посередницьких операцій в руках невеликого числа ТНК, що мають свої фінансові, страхові компанії, флот, склади запасних частин. Це дозволяє їм здійснювати купівлю-продаж

за свій рахунок, фінансування операцій, страхування, транспортування, технічне обслуговування, виробництво й обробку;

- посилення впливу на торговельних посередників транснаціональних корпорацій, що координують сферу і характер їхньої діяльності шляхом поділу ринків збуту;
- підпорядкування великим промисловим компаніям дрібних і середніх торговельно-посередницьких фірм шляхом системи франшиз, тобто довгострокових договорів з наданням виключного права на реалізацію товарів і послуг зі збереженням торгової марки виробника;
- підпорядкування торговельним монополіям дрібних і середніх фірм-експортерів і виробників у країнах, що розвиваються. Через них здійснюється скуповування сировини, що самостійно переробляється і реалізується ними через власні роздрібні магазини;
- участь торговельно-посередницьких фірм у міжнародних консорціумах для здійснення великих будівельних проектів (здійснюють закупівельно-збутові операції для цих підприємств).

Торговельно-посередницькі операції – це операції, які пов'язані з купівлею-продажем товарів, що виконуються за дорученням виробника-експортера незалежним від нього торговим посередником на основі укладеної між ними угоди чи окремого доручення. Їх види класифікуються залежно від характеру взаємин між виробником-експортером і торговим посередником, а також функцій, виконуваних торговим посередником, на: операції з перепродажу; комісійні; агентські; брокерські.

Найбільш ефективна функціональна структура ЗЕД підприємств наведена на рис. 5.1 [46, с. 85].

Організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства може змінитися в разі його реорганізації. При реорганізації не відбувається погашення всіх прав і обов'язків підприємства, що реорганізується, перед кредиторами та бюджетом, а відбувається їх перехід до іншої особи або декількох осіб.

Видами реорганізації є:

- злиття, тобто припинення діяльності двох або більше підприємств та перехід їхнього майна, майнових прав, зобов'язань до підприємства правонаступника, що виникло в результаті реорганізації;
- приєднання, тобто припинення діяльності підприємства і передача всіх його прав та зобов'язань іншому підприємству;
- перетворення, тобто зміна організаційно-правовій формі ведення підприємницької діяльності або форми власності;
- поділ, тобто припинення діяльності одного підприємства з передачею всіх його прав та зобов'язань декільком підприємствам- правонаступникам, що виникли в результаті реорганізації;
- виділення, тобто до одного або декількох нових підприємств- правонаступників переходить частина прав і зобов'язань підприємства, що реорганізується.

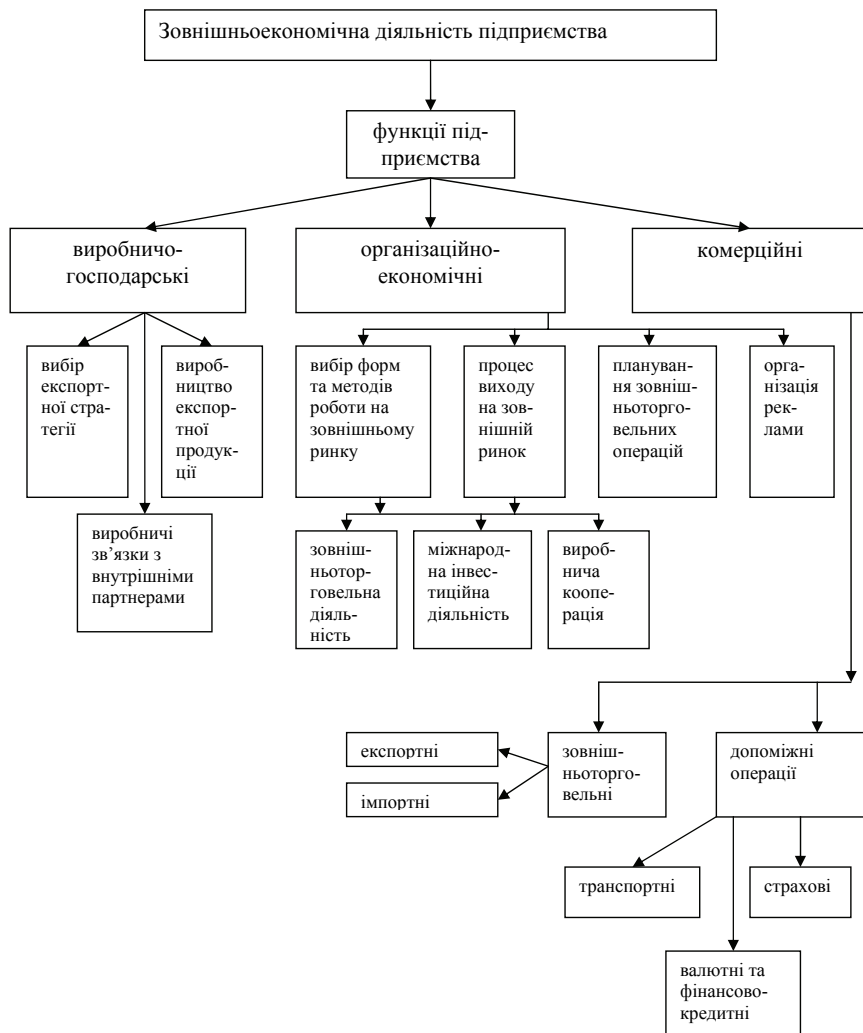


Рис. 5.1. Функціональна структура ЗЕД підприємства

Для здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єкту ЗЕД необхідно виконати такі процедури:

- відкрити власний валютний рахунок у банку;
- одержати необхідні ліцензії на різні види і форми ЗЕД, якщо вони підлягають ліцензуванню;

- укласти контракти на різні види діяльності з фірмами закордонних країн та на право здійснення операцій, зв'язаних з одержанням іноземної валюти;
- ознайомитися з правилами митних процедур і дотримуватися їх.

5.4. Ліцензування експортно-імпортних операцій

У процесі здійснення експортно-імпортних операцій в Україні може запроваджуватись режим ліцензування, який визначається як комплекс дій органу виконавчої влади з надання дозволу на здійснення суб'єктом ЗЕД експорту (імпорту) товарів. Ліцензування здійснюється у формі автоматичного чи неавтоматичного ліцензування. При автоматичному ліцензуванні на експорт (імпорт) товарів не встановлюються кількісні або інші обмеження, а при неавтоматичне ліцензування – вони встановлюються.

Ліцензування здійснюється при:

- різкому погіршенню розрахункового балансу країни, якщо негативне сальдо його перевищує 25% від загальної суми валютних вимог України;
- досягненні встановленого рівня зовнішньої заборгованості;
- значному порушенню рівноваги по певних товарах на внутрішньому ринку України. Перш за все це стосується сільськогосподарської продукції, продуктів рибальства, продукції харчової промисловості та промислових товарів народного споживання першої необхідності;
- необхідності забезпечити певні пропорції між імпортною та вітчизняною сировиною у виробництві;
- необхідності здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;
- порушенні суб'єктом ЗЕД правових норм цієї діяльності (запроваджується як санкція режиму ліцензування).

Розрізняють декілька видів зовнішньоторгових ліцензій:

- генеральна – відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції по певному товару (товарів) та/або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування по цьому товару (товарах);
- разова (індивідуальна) – разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом ЗЕД на період, не менший, ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції;
- відкрита (індивідуальна) – дозвіл на експорт чи імпорт товару протягом певного періоду часу (але не менш одного місяця) з визначенням його загального обсягу;
- ліцензія експортна (імпортна) – право на експорт (імпорт) протягом встановленого строку певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування;

- антидемпінгова – право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів;
- компенсаційна – право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів;
- спеціальна ліцензія – право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів.

Запровадження режиму ліцензування приймається Верховною Радою України. Ліцензії видаються Міністерством економічного розвитку і торгівлі, а також відповідним підрозділом обласної чи міської державною адміністрацією на підставі заявок суб'єктів ЗЕД.

Рішення щодо заявки на ліцензію реєструється у Державному реєстрі експортних та імпортних ліцензій. У разі відмови у видачі ліцензії, рішення, яке має бути мотивованим, надсилається подавцю у письмовій формі.

За видачу ліцензії стягується державний збір. Його розмір встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Щороку Кабінет Міністрів України встановлює перелік товарів, експорт чи імпорт яких підлягає ліцензуванню. У разі, якщо ліцензії не реалізуються суб'єктами підприємницької діяльності протягом установленого строку, їхня дія може бути продовжена.

5.5. Відповідальність підприємств за порушення у сфері ЗЕД

Підприємства несуть певну відповідальність за порушення в сфері ЗЕД. Порядок притягнення до відповідальності, здійснення та звільнення від відповідальності визначається законами України [3,9,15,17].

До українських підприємств та іноземних суб'єктів господарської діяльності застосовуються спеціальні санкції у випадку порушення валютного, митного, податкового, іншого законодавства, зв'язаного з їх зовнішньоекономічною діяльністю.

Види спеціальних санкцій такі:

- накладання штрафів (фінансові санкції);
- застосування режиму ліцензування;
- тимчасове зупинення ЗЕД.

Фінансові санкції (штрафи) накладаються у випадках несвоєчасного виконання або невиконання суб'єктом ЗЕД своїх обов'язків. Їх розмір визначається відповідними положеннями законодавчих та нормативних актів України та/або рішеннями судових органів.

Наприклад:

а) відповідальність за порушення митного законодавства передбачається у випадках:

- незупинки транспортного засобу, що переміщується через митний кордон України, у зоні митного контролю;
- відправки транспортного засобу, який знаходиться під митним контролем, без дозволу митниці України;
- причалювання до судна, яке знаходиться під митним контролем, інших суден та плавучих засобів без дозволу митного органу України;
- неподання митному органу України необхідних для здійснення митного контролю документів на транспортні засоби, на товари, валюту, цінності тощо та інші предмети;
- неподання у митний орган України у визначений строк предметів, які знаходяться під митним контролем і перевозяться з одного митного органу України в інший, а також документів на ці предмети;
- видавання без дозволу митного органу України або втрата предметів, які знаходяться під митним контролем;
- переміщення предметів через митний кордон України з приховуванням від митного контролю;
- недекларування предметів, які переміщуються через митну територію України;
- несплата мита та митних зборів протягом установлених строків, а також інших дій, які викликали несплату митних платежів;

б) відповідальність за порушення валютного законодавства передбачається у випадках:

- здійснення операцій з валютними цінностями, які потребують ліцензування, без одержання індивідуальної ліцензії НБУ. Порушення порядку розрахунків;
- несвоєчасне надання, приховування, перекручення звітності про валютні операції, а також не виконання вимог щодо декларування валютних цінностей та іншого майна, що перебуває за межами України;
- порушення строків зарахування виручки на валютні рахунки резидентів.

Індивідуальний режим ліцензування застосовується у випадках порушення суб'єктами ЗЕД положень Закону про ЗЕД, що встановлюють певні заборони, обмеження або режим здійснення зовнішньоекономічних операцій з дозволу держави.

Тимчасове зупинення ЗЕД застосовується у випадках порушення Закону про ЗЕД, проведення дій, які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки чи привести до порушення міжнародних зобов'язань України, а також якщо суб'єкт ЗЕД, до якого раніш була застосована санкція – індивідуальний режим ліцензування, протягом року після її застосування не прийняв заходів щодо приведення своєї діяльності відповідно до вимог чинного законодавства у сфері ЗЕД.

Спеціальні санкції здійснюються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики і розповсюджуються на усі види зовнішньоеко-

номічної діяльності. Вони діють до прийняття суб'єктами ЗЕД практичних заходів щодо усунення порушення чинного законодавства у сфері ЗЕД.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає мотивація ЗЕД підприємства?
2. Які фактори впливають на розвиток ЗЕД українських підприємств?
3. Що обмежує діяльність вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках?
4. У чому сутність режиму сприяння ЗЕД?
5. Які зовнішні та внутрішні фактори впливають на організаційно-функціональну структуру підприємства?
6. Як організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства впливає на вибір метода проведення експортно-імпортних операцій?
7. Які особливості запровадження режиму ліцензування експортно-імпортних операцій?
8. У чому полягає відповідальність підприємств за порушення у сфері ЗЕД?

Розділ 6. Основні моделі зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Ключові терміни:

Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства, виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства, експортно-імпорتنі операції, зовнішня торгівля товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці, зустрічна торгівля, ліцензія, інжиніринг, міжнародний лізинг, міжнародна виробнича кооперація, спільне підприємство.

Основними моделями ЗЕД підприємства є зовнішньоторговельна та виробничо-інвестиційна. Існування таких двох моделей базується на поділі зовнішньоекономічних зв'язків за структурною ознакою, яка визначає їх груповий склад щодо відтворювання сфери економічних інтересів та основної мети ЗЕД підприємства.

6.1. Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства

Зовнішньоторговельна модель включає комплекс експортних та імпорتنих операцій, які пов'язані з торгівлею товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці (рис. 6.1).

Експортні операції – це діяльність, яка пов'язана з продажем і вивезенням за кордон товарів для передачі їх у власність іноземного контрагента.

Здійснення експортних операцій передбачає подання митному органу документів, що засвідчують підстави та умови вивезення товарів за межі митної території країни, а також сплату податків і зборів, встановлених на експорт товарів.

При здійсненні реекспортних операцій товари, що походять з інших країн, не пізніше ніж у встановлений законодавством строк з моменту їх ввезення на митну територію даної країни вивозяться з цієї території в режимі експорту.

Товари, що реекспортуються повинні: перебувати у тому ж стані, в якому вони перебували на момент ввезення на митну територію даної країни, крім змін внаслідок природного зношення або втрат за нормальних умов транспортування та зберігання; не використовуватися на території даної країни з метою одержання прибутку; вивозитися не пізніше ніж через один рік з дня їх ввезення на митну територію даної країни.

До товарів, що реекспортуються, не застосовуються заходи нетарифного регулювання.

Імпортні операції – це діяльність, що пов'язана із закупівлею і ввезенням іноземних товарів для наступної реалізації їх на внутрішньому ринку своєї країни.

Здійснення імпорتنих операцій передбачає подання митному органу документів, що засвідчують підстави та умови ввезення товарів на митну терито-

Особа, що переміщує товари в режимі реімпорту, сплачує суми, одержані експортером як виплати або за рахунок інших пілг, наданих під час експорту цих товарів, а також відсотки з цих сум.

Таким чином, експортно-імпортні операції вважаються здійсненими, якщо товар пропущено через державний кордон країни контрагента, для чого необхідне виконання визначених митних формальностей і процедур.

Правовою основою проведення зовнішніх торговельних операцій є міжнародна торгова угода, під якою розуміється договір між двома чи декількома контрагентами, що знаходяться в різних країнах, щодо постачання визначеної кількості та якості товарних одиниць, надання послуг, обміну науково-технічними знаннями.

Договір вважається міжнародним тільки за умови, що його сторони знаходяться в різних країнах. Якщо договір укладений між сторонами різної національної приналежності, фірми яких розташовані на території однієї країни, то в цьому випадку договір не вважається міжнародним. Якщо ж договір укладений між сторонами однієї національної приналежності, підприємства яких знаходяться на території різних країн, то договір буде вважатися міжнародним.

Міжнародна торговельна угода залежно від об'єкту купівлі-продажу оформляється у вигляді договору купівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі, договору закупівлі-продажу послуг, договору закупівлі-продажу результатів творчої діяльності.

Ключовою особливістю зовнішньоторговельної моделі є наявність двох сторін міжнародної угоди: покупця та продавця, тобто одна із сторін виробляє продукцію або здійснює послуги, а друга – є їхнім споживачем. У процесі торговельної операції здійснюється перехід власності від однієї сторони до другої. Зовнішньоторговельна модель передбачає як самостійну діяльність підприємця на зовнішньому ринку, так і використання послуг спеціалізованих фірм, у тому числі посередників.

Зовнішня торгівля товарами

Торгівля товарами залежно від характеру здійснення зовнішньоторговельних операцій поділяється на традиційну та зустрічну торгівлю. Традиційна торгівля сировинними та промисловими товарами означає експорт та імпорт товарів, які не зумовлені коопераційними зв'язками та зобов'язаннями щодо збалансованого обміну товарами, і регулюється Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

До сировинних товарів відносяться: мінеральна сировина та продукти її збагачення і переробки (чорні і кольорові метали), сільськогосподарська сировина рослинного і тваринного походження й продукти їх первинної переробки, а також продовольчі товари.

Торгівля сировинними товарами характеризується рядом особливостей:

- попит та пропозиція на сировинні товари залежать від кліматичних умов, природних запасів, політико-економічних криз, особливо в найважливіших

сировинних регіонах. Тому в цілому зовнішня торгівля сировинними товарами характеризується нестабільністю ринку;

- спостерігається довгострокове перевищення пропозиції сировинних товарів над попитом. Це призводить у ряді випадків до сировинної кризи в країнах, що розвиваються, з вузькою сировинною спеціалізацією, оскільки експорт сировинних ресурсів забезпечує їм від 50 до 100% експортних доходів;
- партнери прагнуть встановити досить тривалі відносини на основі довгострокових міжнародних контрактів, в яких експортеру забезпечується стабільний збут, а імпортеру – гарантоване регулярне постачання. На довгострокові контракти припадає близько 30% світового сировинного експорту, при цьому на природний газ – 100%, міді, олов'яні, свинцево-цинкові концентрати – 90%, кам'яне вугілля – 75%, залізну руду – 60%, марганцеву руду – 30%;
- купівля-продаж сировинних товарів тісно пов'язана з постачанням інших видів товарів, є частиною комерційних операцій, складних видів зовнішньоекономічного співробітництва (техніко-економічного, науково-технічного), великомасштабних угод на компенсаційній основі;
- знижуються темпи зростання експорту сировинних товарів при абсолютному збільшенні розмірів торгівлі даної товарної групи;
- темпи зростання торгівлі паливом і сировиною мінерального походження випереджають темпи зростання торгівлі продовольством і сільськогосподарською сировиною;
- зростає торгівля напівфабрикатами, виготовленими на основі мінеральної і рослинної сировини, а також сировиною глибокої обробки/переробки і спеціально підготовленими матеріалами підвищеної якості;
- підвищуються вимоги імпортерів до екологічної безпеки товарів, що поставляються;
- високий ступінь монополізації. Найбільші торговельні і промислові компанії прагнуть встановлювати монополю-високі ціни на сировинних ринках. При цьому внутрішньокорпоративні постачання сировини ведуться за заниженими трансфертними цінами;
- зростає державне втручання у визначення обсягів, напрямків, форм і методів торгівлі сировинними і продовольчими товарами.

Торгівля промисловими товарами включає торгівлю:

а) товарами широкого вжитку;

б) машинно-технічною продукцією, у тому числі: готовою продукцією; продукцією в розібраному вигляді; комплектним устаткуванням.

Вітчизняні підприємці, здійснюючі зовнішню торгівлю промисловими товарами, повинні враховувати такі її особливості, які зумовлені новими вимогами ринку:

- зниження життєвого циклу більшості видів товарів;
- зростання виробництва високотехнологічних виробів;

- спостерігається процес постійної диверсифікованості виробництва на якомога дрібніші галузі і підгалузі;
- міжнародна торгівля готовими виробами однієї і тієї ж товарної номенклатури, торгівля продукцією в розібраному вигляді (вузлами, деталями, компонентами готових виробів) породжує новий тип міжнародного обміну – внутрішньогалузеву торгівлю, що витісняє традиційну міжгалузеву;
- зростання у верстатобудівельній продукції питомої ваги відновленого устаткування;
- перехід від одиничних до системних продажів. Основний товар пропонується з комплектуючими і супутніми виробами;
- підвищення вимог до техніко-економічних показників виробів;
- машинно-технічна продукція повинна відповідати вимогам Міжнародної організації стандартів;
- зростання торгівлі товарами виробничого призначення випереджає зростання торгівлі машинно-технічними виробами культурно-побутового призначення;
- посилення тиснення соціального фактору, який виявляється у дефіциті і дорожнечі кваліфікованої праці;
- розробка нових, більш ефективних інструментальних конструкційних матеріалів;
- потреба швидкого виконання заходів з передаванням креслень виробів замовнику по Інтернету і поставкою продукції за системою “точно в термін”.
- гнітюча частина світового експорту й імпорту машинно-технічної продукції зосереджена в індустріально розвинутих країнах;
- торговельна політика держав спрямована на стимулювання експорту машинно-технічної продукції і захист національного товаровиробника;
- зростання на світовому споживчому ринку частки контрафактної (фальсифікованої) продукції.

При зустрічній торгівлі експортно-імпортні операції доповнюються прийняттям партнерами зустрічних зобов'язань щодо постачання (закупівлі) погоджених товарів і послуг. Міжнародна зустрічна торгівля є якісно новою формою організації комерційних операцій, розвиток якої відрізняється швидкими темпами. Вона сприяє встановленню ефективного, довгострокового, взаємовигідного співробітництва учасників безпосередньо в сфері виробництва. У міжнародному товарообігу її доля складає близько 50%.

Зустрічна торгівля характеризується такими рисами:

- є важливим інструментом регулювання міжнародного товарообміну, оскільки укладання міжурядових угод про товарообмінні операції, а також угод про економічне і виробниче співробітництво на компенсаційній основі дозволяє на кілька років уперед визначити види й обсяги товарів взаємного постачання, їх загальну вартість і порядок

розрахунків, характер і вартість супутніх чи окремо наданих технічних послуг і науково-технічних знань;

- гнучкість, що дозволяє контрагентам пристосовуватися до умов, що змінюються, на світових товарних ринках; дає можливість країнам цілеспрямовано диверсифікувати свій експорт, виходити на нетрадиційні ринки збуту, на важкодоступні ринки розвинутих країн, обгороджені тарифними і нетарифними бар'єрами; створює умови для економії валюти, прискорення процесу міжнародного товарообміну;
- пов'язування експорту із зустрічними закупівлями товарів імпортуєщої фірми чи країни-імпортера, і навпаки.

Видами міжнародної зустрічної торгівлі є бартерні операції, зустрічні закупівлі, викуп техніки, що була у вживанні, операції з давальницькою сировиною, прості компенсаційні операції, складні компенсаційні угоди.

Зовнішня торгівля послугами

Наступною складовою зовнішньоторговельної моделі є торгівля послугами.

Послугою вважається виконання згідно з договором однією стороною (виконавцем) по завданню другої сторони (замовника) певних дій або здійснення певної діяльності, що споживаються у процесі їх реалізації. Послуги у ЗЕД – це економічні відносини між двома сторонами – резидентами та нерезидентами.

Послуги і торгівля ними якісно відрізняються від товарів і торгівлі товарами.

Головними характеристиками послуг є те, що їх не можна на відміну від товарів, побачити і відчутти на дотик; вони не піддаються збереженню; торгівля послугами пов'язана з їх виробництвом; експорт послуг означає надання послуги іноземцю, тобто нерезиденту, навіть якщо він знаходиться на митній території країни. Однак вищенаведений опис характеристик має обмеження. Деякі послуги можна побачити (наприклад, звіт консультанта на дискеті), деякі з них зберігаються (наприклад, система телефонного автовідповідача).

Різниця між товарами і послугами полягає також в тому, як, яким чином уряд надає захист власному виробникові. Якщо виробничі галузі промисловості відгороджуються через встановлення тарифів, кількісних обмежень тощо, то сфера послуг відгороджується головним чином національними нормативами і правилами відносно прямих іноземних інвестицій і участі іноземних постачальників послуг в діяльності національних підприємств.

Захист сфери послуг не можна забезпечити заходами на кордонах через нематеріальний характер послуг, а також тому, що небагато операцій з послугами пов'язані з перетинанням кордонів.

Різні характеристики послуг впливають на спосіб, яким здійснюються міжнародні операції. Якщо міжнародні операції з товарами передбачають їх фізичне переміщення з однієї країни до іншої, то тільки деякі види операцій з послугами передбачають рух через кордони. Однак для більшості операцій у

сфері послуг час і місце споживання не можна відокремити, що вимагає наближення постачальника послуг до споживача.

Послуги на міжнародному рівні надаються із застосуванням чотирьох способів, зокрема:

- 1) транскордонне постачання, тобто надання послуг через кордон. Постачальник і споживач послуги не переміщуються через кордон, його перетинає тільки послуга. Прикладами транскордонних операцій можуть бути послуги, що передаються через засоби телекомунікації (консультації по телефону або по факсу, постачання послуг поштою, переказ грошей через банки), послуги, вкладені в товари (технічний звіт консультанта, програмне забезпечення на дискеті), транспортні послуги;
- 2) споживання за кордоном, тобто переміщення споживачів до країни експорту. Постачальник не переміщується (туризм, освіта, медичні послуги в лікарні іншої країни, послуги з ремонту суден, якщо судно однієї країни відправляється до іншої для ремонту);
- 3) комерційна присутність, тобто створення комерційної присутності в країні, у якій повинні надаватися послуги (відкриття філії чи дочірньої компанії). Постачальник послуг переміщується, а споживач не переміщується (наприклад, прямі іноземні інвестиції, тимчасова трудова міграція, банківська послуга, що надається через філію чи відділення іноземного банку);
- 4) присутність фізичних осіб, тобто тимчасовий переїзд фізичних осіб до іншої країни заради надання там послуг (наприклад, гастролі театрів, артистів, лекції професорів університетів, послуги архітекторів, юристів, подорожування іноземного консультанта до країни для надання консультаційних послуг).

Загальна кількість послуг, якими торгують останніми двома способами, значно вища від тих, котрими торгують у випадку застосування перших двох. Однак новітні досягнення комунікаційних технологій і розвиток електронної торгівлі створюють дедалі більше можливостей для компаній надавати послуги в режимі транскордонного переміщення, не створюючи комерційної присутності в країні-імпортері.

Можливі випадки, коли для надання послуги може використовуватись не лише один спосіб постачання. Наприклад, певна консультаційна послуга може бути надана засобами телекомунікації і безпосередньо присутніми фізичними особами.

В Україні діє Державний класифікатор ДК 012-97 “Класифікація послуг зовнішньоекономічної діяльності” (КПЗЕД). Він є складовою частиною державної системи класифікації і кодування техніко-економічної та соціальної інформації.

КПЗЕД призначено для використання органами статистики та тими підприємствами, організаціями, установами, що беруть участь у зовнішньоеконо-

мічній діяльності (підприємства, банки, біржі, комерційні структури, будівельні та транспортні організації, річкові та морські порти, готелі, ресторани та заклади громадського харчування, вищі навчальні заклади, туристичні бюро, пошти, страхові компанії та інші організації й установи, які здійснюють експорт-імпорт послуг).

Використання КПЗЕД забезпечує проведення статистичних обстежень послуг зовнішньоекономічної діяльності та аналізу статистичної інформації щодо експорту-імпорту послуг (складання платіжних балансів України).

КПЗЕД поділяється на 16 секцій: 1) послуги, пов'язані з сільським господарством, мисливством та лісовим господарством; 2) послуги, пов'язані з рибним господарством; 3) послуги у добувній промисловості; 4) послуги в обробній промисловості; 5) послуги у виробництві електроенергії, газу та води; 6) послуги, пов'язані з будівництвом; 7) послуги, пов'язані з оптовою та роздрібною торгівлею, торгівлею транспортними засобами, послуги з ремонту; 8) послуги готелів і ресторанів; 9) транспортні послуги; 10) послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю; 11) послуги в операціях з нерухомістю, здаванням під найм та послуги юридичним особам; 12) послуги, пов'язані з державним управлінням; 13) послуги, пов'язані з охороною здоров'я та соціальною допомогою; 14) колективні, громадські та особисті послуги; 15) послуги домашньої прислуги; 16) послуги, пов'язані з екстериторіальною діяльністю (з діяльністю різних міжнародних організацій).

Зовнішня торгівля продукцією інтелектуальної праці

До третьої складової зовнішньоторговельної моделі відноситься торгівля продукцією інтелектуальної праці (міжнародний технологічний обмін). Продукти інтелектуальної

праці мають не тільки наукову, а й комерційну цінність. Серед них розрізняють:

- патент – свідоцтво, яке видається відповідною державною установою винахіднику, і засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу;
- ліцензія – дозвіл, який видається власником технології (ліцензіаром), захищеної чи незахищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіатові) на використання цієї технології упродовж визначеного часу і за визначену плату;
- копірайт – ексклюзивне право автора літературного, аудіо- чи відеопродукту на показ і відтворення своєї роботи;
- товарний знак – символ (малюнок, графічне зображення, сполучення букв тощо) визначеної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника;
- «ноу-хау» - надання технічних знань, практичного досвіду технічного, комерційного, управлінського, фінансового й іншого характеру,

що представляють комерційну цінність, застосовувані у виробництві і професійній практиці і не забезпечені патентним захистом.

До форм торгівлі продукцією інтелектуальної праці відноситься також торгівля науково-технічними послугами (інжинірингові, консультаційні, навчання персоналу).

При зовнішній торгівлі продукцією інтелектуальної праці підприємцям варто брати до уваги такі її особливості:

1. Розвиток ринку наукоємних технологій. Сьогодні прогресивною вважається тенденція не просто зростання експортного потенціалу країни, а його “інтелектуалізація”, тобто збільшення частки наукоємних високотехнічних товарів у загальній структурі експорту. Це є чинником економічного зростання.

2. Монополія найбільших фірм на ринках технологій. Науково-дослідні розробки концентруються в найбільших фірмах промислово розвинутих країн, оскільки тільки вони володіють достатніми фінансовими коштами для проведення дорогих досліджень. Транснаціональні корпорації активно залучають у проведення НДДКР свої закордонні філії, дочірні компанії, для яких характерне підвищення частки витрат на наукові розробки в загальній сумі цих витрат ТНК.

3. Технологічна політика ТНК. Останнім часом відбулися зміни в напрямках НДДКР, проведених ТНК. Дослідження зміщуються в галузі, що визначають успіх у виробничій і збутовій діяльності:

- удосконалювання традиційних видів виробів для їх кращого пристосування до вимог світового ринку за показниками матеріалоемності, енергоемності, безпеки, надійності тощо;
- створення принципово нових товарів, дослідження ринків, де можна очікувати високих прибутків;
- удосконалювання існуючої і створення нової технології.

ТНК використовуються нові підходи до передачі науково-технологічних досягнень:

- продаж ліцензій на початкових етапах життєвого циклу товарів з метою встигнути окупили частину витрат на НДДКР доходами від реалізації їх результатів;
- встановлення монополюсно високих цін на запатентовану продукцію й обмеження виробництва і випуску нової продукції покупцями ліцензій;
- укладання угод між ТНК для одержання ексклюзивного права на блоки патентів на найбільш важливі винаходи. Укладаються угоди між окремими ТНК з метою утворення патентних пулів.¹ Права на винаходи здобувають всі учасники пула шляхом видачі взаємних ліцензій. Використання нових винаходів, створених поза пулом, припиняється;

¹ Пул – форма монополії, особливий вид картелів, які відрізняються тим, що прибуток всіх учасників надходить в загальний фонд, а потім розподіляється між ними згідно раніше встановленої пропорції.

- використання патентів для контролю за розвитком техніки або для гальмування цього розвитку;
- позбавлення дочірніх компаній ТНК самостійності у виборі техніки і технології. Вони повинні керуватися загальною ліцензійною політикою в рамках ТНК;
- передача ТНК ліцензій на некомерційних умовах своїм філіям і дочірнім компаніям, що ставить останніх у переважне становище на ринку, сприяє підвищенню конкурентоспроможності їх продукції. Внутрішньокорпоративний обмін технологією дозволяє закордонним філіям швидше налагодити виробництво нових товарів і організувати їх збут; обійти митні бар'єри і валютні обмеження інших країн; знижує ступінь ризику при укладанні угод і гарантує нерозголошення промислових секретів третім країнам.

Важливе місце в технологічній політиці ТНК займає міжнародне науково-технічне співробітництво шляхом створення стратегічних альянсів між ТНК різних країн для спільного рішення науково-технічних проблем.

4. Взаємини ТНК із країнами, що розвиваються. ТНК намагаються створити таку структуру міжнародного поділу праці, що забезпечувала б економічну і технічну залежність країн, що розвиваються.

5. Участь у міжнародному технологічному обміні «венчурних» фірм (дрібних і середніх фірм із числом зайнятих до 1 тис. чол.). Перевага цих фірм на ринку технологій полягає у вузькій спеціалізації. Випускаючи обмежену номенклатуру товарів, ці фірми отримують доступ на вузькоспеціалізовані світові ринки; не несуть додаткових витрат на вивчення ринку; рекламу; приділяють більше уваги безпосередньому вирішенню науково-технічних задач.

Продаж ліцензій є для венчурних фірм найбільш конкурентною формою передачі технології, тому що вони не можуть суперничати з великими корпораціями ні в масштабі експорту високотехнічної продукції, ні у вивозі підприємницького капіталу.

6. Розвиток міжнародної технічної допомоги. Ця допомога надається розвинутими країнами країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою в галузі передачі технічних знань, досвіду, технології, технологічною продукції, навчання персоналу. Міжнародні програми технічної допомоги спрямовані на підвищення технічного рівня країн-одержувачів і здійснюється на багатосторонній основі, у тому числі по лінії міжнародних організацій (наприклад, МВФ, Всесвітнього банку, ОЕСР та ін.) чи на двосторонній основі.

Зовнішня торгівля ліцензіями є основним економічним механізмом міжнародного технологічного обміну і наразі набула широкого і швидкого поширення.

Зростання зовнішньої торгівлі ліцензіями зумовлене рядом чинників, що стимулюють фірми продавати і купувати ліцензії на світовому ринку:

- комерційна зацікавленість у здійсненні технологічного трансферту, як з боку ліцензіара (продаючи ліцензію він у короткий термін оку-

пає витрати на НДДКР, дістає додатковий прибуток за рахунок швидкого освоєння винаходу і випуску на його основі нових видів продукції), так і з боку ліцензіата (купуючи ліцензію, він економить на НДДКР, має доступ до передових науково-технічних досягнень, одержує доходи від використання новітніх технологій);

- посилення конкурентної боротьби на світовому ринку;
- прискорення випуску на ринок нової продукції;
- одержання доступу до додаткових ресурсів;
- проникнення і завоювання важкодоступних ринків у країнах, де широко використовуються тарифні і нетарифні бар'єри;
- одержання прибутку від продажу ліцензій на продукцію, що не відповідає новим стратегічним пріоритетам. Так, фірми з диверсифікованим виробництвом постійно коректують асортимент продукції, переключаючи ресурси на виробництво найбільш прибуткових виробів. При цьому «за бортом» можуть виявитися види продукції чи технології, що для самих фірм вже не мають інтересу, але можуть бути з вигодою передані закордонним підприємствам, зацікавленим у їх продажу;
- країни з обмеженими ресурсами науково-технічного розвитку, беручи участь у міжнародному технологічному обміні, мають можливість зайняти тверду позицію на світовому ринку без додаткових витрат;
- за допомогою ліцензій створюється реклама вітчизняної продукції і завдяки цьому зростає попит на неї в інших країнах, а також вивчаються закордонні ринки;
- політичні і правові мотиви. Так, ліцензування є більш вигідним способом інтернаціоналізації при бажанні ліцензіара захистити свої активи в умовах недосконалого законодавства, нестабільної політичної ситуації в країні-ліцензіаті, що до того ж проводить політику з обмеження панування іноземного капіталу і зміцненню державної власності.

Розповсюдженою формою торгівлі продукцією інтелектуальної праці є **інжиніринг**.

Інжиніринг – це комплекс інженерно-консультаційних послуг по використанню технологічних та інших науково-технічних розробок.

Сутність міжнародної торгівлі інжиніринговими послугами полягає в наданні однією стороною іншій на основі договорів комерційних інженерно-розрахункових, консультаційних, інженерно-будівельних послуг щодо:

- підготовки виробництва:
 - а) передпроектні послуги (соціально-економічні дослідження, польові дослідження, топографічна зйомка, розвідка корисних копалин, підготовка техніко-економічних обґрунтувань, консультації і нагляд за проведенням цих робіт);

б) проектні послуги (складання генеральних планів, схем, робочих креслень, технічних специфікацій, консультації, нагляд тощо);

в) післяпроектні послуги (підготовка контрактної документації, нагляд за здійсненням робіт, керування будівництвом, приймально-здавальні роботи і т. ін.);

– забезпечення процесу виробництва (послуги з організації процесу виробництва, керування підприємством, навчання персоналу);

– забезпечення реалізації продукції;

– обслуговування будівництва й експлуатації промислових, інфраструктурних, сільськогосподарських та інших об'єктів.

Усі ці послуги інтелектуальні і спрямовані на оптимізацію інвестиційних проектів на всіх етапах їх реалізації.

До особливостей ринку інжинірингових послуг відносяться:

– результати торгівлі інжиніринговими послугами втілені не в речовинній формі продукту, як це має місце при торгівлі технологією, а в деякому корисному ефекті, що може мати чи не мати матеріальний носій, тобто інжиніринг є непрямую формою передачі технологій. Наприклад, послуги за навчання фахівців, керування процесом будівництва не мають матеріальних носіїв;

– інжинірингові послуги пов'язані з підготовкою і забезпеченням процесу виробництва і реалізації, розрахованих на проміжне споживання матеріальних благ і послуг. Послуги виробничого характеру не відносяться до інжинірингових послуг;

– об'єктом купівлі-продажу є послуги, пристосовані до використання в конкурентних умовах і передачі в середньому доступних науково-технічних, виробничих, комерційних і інших знань та досвіду.

6.2. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства

Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства пов'язана із реалізацією спільних погоджених науково-технічних, виробничих програм, а також характеризується вкладенням капіталу та володінням власністю за кордоном з метою отримання фінансового прибутку.

Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства включає комплекс операцій, пов'язаних із міжнародним лізингом, міжнародною виробничою кооперацією, діяльністю спільних підприємств (рис. 6.2).

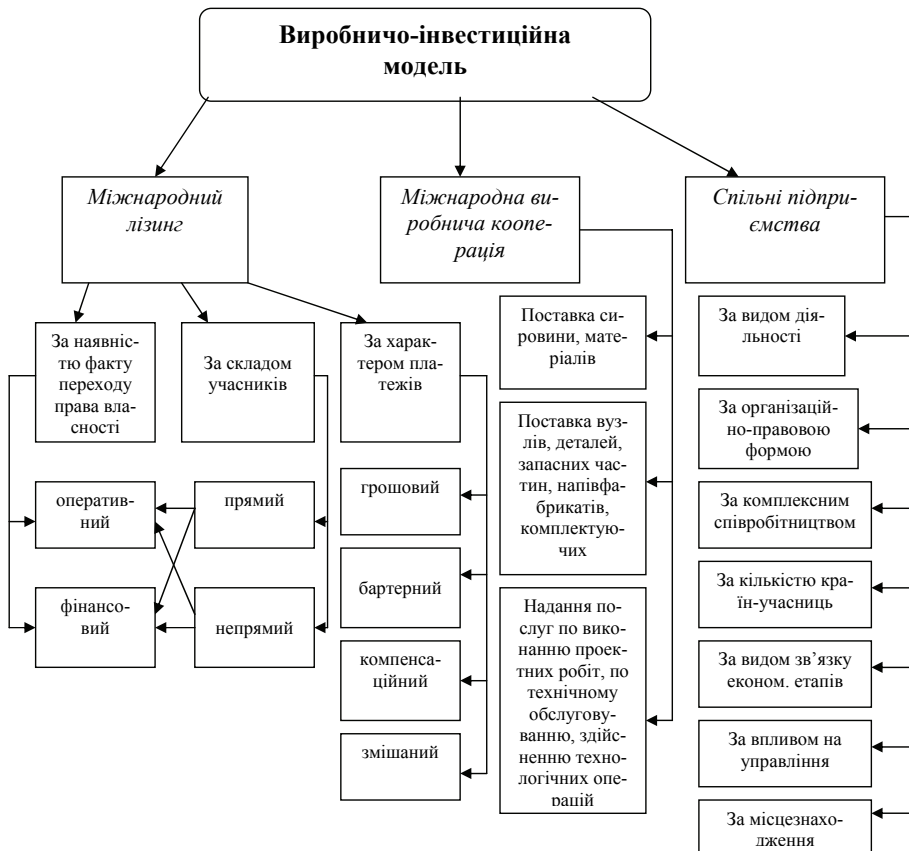


Рис. 6.2. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства

Міжнародний лізинг

Лізинг – це форма довгострокової операції, яка пов'язана з передачею у використання обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого й нерухомого майна, окрім земельних ділянок та інших природних об'єктів.

Міжнародний лізинг є однією з форм лізингу, за якою укладається договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або у разі, коли майно чи платежі перетинають державні кордони.

Лізинг виступає як форма отримання кредиту і водночас як форма міжнародної торгівлі, що створює умови для прискореного розвитку новітніх технологій. Лізингова компанія (лізингодавець) придбаває устаткування й т.ін. за свій рахунок і передає за контрактом оренди фірмі (лізингоотримувачу) на пев-

ний строк. Після закінчення строку оренди фірма-клієнт може його продовжити або викупити орендоване майно за залишковою вартістю. Орендна плата встановлюється на рівні, що перевищує ціну об'єкта оренди, за якою його можна купити за звичайних комерційних умов.

За наявністю факту переходу права власності розрізняють оперативний та фінансовий лізинг.

Оперативний лізинг – це контракт, що укладеться на короткий та середній термін, менший за той, за яким амортизується 90% вартості об'єкта лізингу. Лізингоотримувач має право у будь-який час розірвати договір. Після закінчення терміну договору він може бути поновлений, або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю і може бути повторно переданий у використання іншому лізингоотримувачу. Таким чином, предмет лізингу не переходить у власність лізингоотримувача, а лізингодавець не відшкодовує всі свої витрати за рахунок надходження лізингових платежів від одного лізингоотримувача. Оперативний лізинг страхує лізингоотримувача від використання морально застарілого обладнання.

Фінансовий лізинг – це лізинговий контракт з тривалим терміном (15-20 років) і амортизацією всієї або більшої частини вартості устаткування.

Інакше кажучи, при фінансовому лізингу лізингоотримувач за своїм замовленням отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк не менший ніж той, за яким амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору. По закінченні строку договору фінансового лізингу об'єкт лізингу переходить у власність лізингоотримувача або викупається ним за залишковою вартістю.

За складом учасників лізинг буває прямий і непрямий. Прямий лізинг – це двостороння угода, згідно з якою лізингове майно передається лізингодавцем лізингоодержувачу безпосередньо, тобто без посередників.

У непрямому лізингу приймають участь лізингодавець, лізингоотримувач та продавець об'єкту лізингу. Він може укладатися у формі багатосторонньої угоди або у формі низки угод (у разі складних схем поставок з кількістю сторін понад три). Специфікою непрямого лізингу є те, що майно передається опосередковано через посередника і придбається лізингодавцем виключно з метою передавання його у лізинг.

За характером платежів розрізняють грошовий, бартерний, компенсаційний, змішаний лізинг.

Грошовий лізинг – вид лізингу, який передбачає здійснення всіх платежів у грошовій формі.

Бартерний лізинг передбачає замість лізингових платежів поставку лізингоотримувачем лізингодавцю за умови згоди останнього будь-яких товарів, які він має.

Компенсаційний лізинг передбачає в якості лізингових платежів постачання лізингоотримувачем лізингодавцю товарів, вироблених з використанням об'єкту лізингу.

При змішаному лізингу поєднується грошовий та компенсаційний (бартерний) лізинг.

Лізинг вигідний всім учасникам цієї операції. Фірма-виробник отримує негайний платіж готівкою. Лізингодавець застрахований від ризику неплатоспроможності лізингоотримувача тим, що для погашення боргу з оренди він може відібрати об'єкт лізингу і передати його в оренду іншій особі або продати. Вигода для лізингоотримувача полягає в тому, що нема необхідності фінансувати торгівлю і негайно витратити валютні кошти. Орендна плата сплачується періодично після того, як устаткування встановлено і досягло відповідної продуктивності. Лізинг дає можливість постійно модернізувати устаткування. З точки зору бухгалтерського обліку лізинг зручний тим, що орендоване устаткування не береться на баланс підприємства, а орендні платежі розглядаються як поточні витрати. Міжнародний лізинг також дозволяє скорочувати вплив валютних коштів, які витрачаються на імпорт дорогих засобів виробництва, зменшує дефіцит платіжного балансу, сприяє введенню нових технологій в національну економіку.

Лізингові операції є діючим та реальним капіталозберігаючим засобом фінансування виробництва і тому лізинг – один із найперспективніших фінансових інструментів, який може ефективно впливати на розвиток виробництва, активізувати інвестиційний процес у країні.

Рівень розвитку міжнародних лізингових операцій вважається своєрідним показником динамічності економіки держави та гнучкості її господарюючого механізму. Так, у США лізинг є основним інвестиційним інструментом, на частку якого на протязі декількох років припадає 40% інвестицій у машини та устаткування; у більшості промислово розвинутих країн та НІК цей показник перевищує 25%. Питома вага лізингу в обсязі інвестицій у виробництво по континентам становить: Азія - 27%, Африка – 1,3%, Північна Америка – 41,5%, Південна Америка – 31,1%, Європа – 24,6%, Австралія та Нова Зеландія – 1,7%.

Фірми, які виступають на міжнародному лізинговому ринку в ролі орендувачів, поділяються на чотири основні групи: філії банків; філії промислових компаній, «зв'язані» лізингові компанії, незалежні фірми.

Лізингові філії комерційних банків, які забезпечують як пряме фінансування закупівлі обладнання, так і надання власно лізингових послуг, контролюють більшу частку лізингового ринку. Спочатку комерційні банки розглядали лізинг обладнання як конкуренцію своєму бізнесу. Пізніше, в міру того, як покупці обладнання почали шукати шляхи зменшення свого податкового тягаря, вони почали створювати спеціалізовані філії, які зайняли видне місце на ринку довгострокової оренди обладнання.

До групи філій (не «зв'язаних») **промислових компаній** відносяться лізингові фірми, які не спеціалізуються на здаванні в оренду продукції материнських фірм.

«Зв'язані» лізингові компанії – це спеціалізовані філії фірм-виробників обладнання, які фінансують продаж продукції своїх материнських компаній.

У групу **незалежних лізингових фірм** входять різні компанії (страхові, фінансові, орендні), які не мають над собою материнської компанії, яка володіє контрольним пакетом акцій.

Міжнародне виробниче кооперування

Міжнародне виробниче кооперування – це найрозповсюдженіший вид міжнародних виробничо-технічних зв'язків підприємств.¹

Воно є наслідком спеціалізації національних виробництв, що взаємодіють в системі міжнародного поділу праці, базується на предметній спеціалізації і виступає як форма часткового та загального поділу праці у світовому господарстві.

Міжнародне виробниче кооперування означає включення країни в міжнародний поділ праці в рамках так званої “вертикальної моделі міжнародного поділу праці”, тобто за умови збереження автономності виробничого процесу в національних кордонах.

Таким чином, міжнародна кооперація виробництва – це заснований на міжнародному поділі праці у результаті здійснення на договірній основі про спільну діяльність сталий обмін між країнами виробами, які є елементами кінцевої продукції і виготовляються ними з найбільшою економічною ефективністю. Юридично самостійні виробники різних країн у результаті здійснення на договірній основі спільної діяльності створюють окремі види продукції, що мають чітко визначене адресне призначення і є складовими кінцевої продукції.

Основною ланкою міжнародної виробничої кооперації і прямих зв'язків є договори (контракти), які укладаються господарюючими суб'єктами на основі відповідних міждержавних, галузевих і міжвідомчих угод і являють собою підставу (до створення митного союзу) для митних органів під час пропуску товарів, що поставляються по кооперації, через кордон.

До операцій виробничої кооперації відноситься:

- поставка сировини, матеріалів, вузлів, деталей, запасних частин, заготовок, напівфабрикатів, комплектуючих та інших виробів галузевого і міжгалузевого призначення, що технологічно взаємопов'язані і необхідні для спільного виготовлення кінцевої продукції;
- надання послуг по виконанню проектних і ремонтних робіт, по технічному обслуговуванню та здійсненню технологічних операцій, що зв'язані з виготовленням та реалізацією кінцевої продукції.

Особливостями міжнародного виробничого кооперування є:

- суб'єктами кооперації є промислові підприємства з різних країн;
- кооперація не супроводжується створенням будь-яких організаційних структур;
- сторони на основі попереднього узгодження умов спільної діяльності пристосовують своє виробництво до здійснення кооперації;

¹ За об'єктом зв'язків міжнародна кооперація, крім виробничої, може бути науково-технічною, науково-виробничою, збутовою, маркетинговою

- проведення уніфікації об'єкта кооперування, тобто введення спільних технічних вимог, технічної документації, вимог техніки безпеки;
- закріплення в договірному порядку в якості головних об'єктів кооперування види комплектуючих виробів, напівфабрикатів, технологій тощо;
- розподіл між сторонами у межах узгодженої програми завдань, закріплення виробничої спеціалізації та координація їх господарчої діяльності;
- додержання графіка виконання виробничих програм в узгоджених обсягах, асортименті, якості;
- довгостроковість, стабільність та регулярність відносин між партнерами, що підвищує їх зацікавленість у цьому виді зв'язків і веде до встановлення між кооператорами установлених виробничих і технологічних зв'язків, тісної взаємодії та взаємозалежності;
- різний соціально-економічний характер відносин між партнерами, що залежить від того, чи є кооперування внутрішньофірмовим або міжфірмовим.

У міжнародному виробничому кооперуванні виділяють три форми:

1. Поставка або обмін між кооператорами комплектуючими виробами для здійснення наступного складання кінцевого продукту на підприємствах або кожного з партнерів, або одного з них. Міжнародне кооперування при постачанні комплектуючих виробів (підрядне кооперування) здійснюється між фірмами, які знаходяться між собою в прямій виробничій залежності, що пов'язано з їхньою спеціалізацією. Метою такого кооперування є підвищення рівня спеціалізації виробництва та одержання без додаткових капіталовкладень вигоди за рахунок економії на витратах виробництва та зростання обсягу виробництва кінцевої продукції.

Кооперування при постачанні комплектуючих виробів здійснюється двома основними методами.

I метод – це обмін між партнерами комплектуючими виробами відповідно до обговорених раніше умов спеціалізації та самостійного здійснення збирання кінцевого продукту.

II метод передбачає постачання комплектуючих виробів одним партнером другому, який здійснює збирання кінцевого продукту. При цьому методи підприємства, які виготовляють окремі комплектуючі, технологічно пов'язані між собою та подетально спеціалізовані.

Вони виробляють та постачають вироби одному головному підприємству (як правило, материнській компанії), яка здійснює збирання кінцевого продукту.

2. Міжнародне кооперування на основі організації спільного виробництва з метою створення єдиного нового кінцевого продукту передбачає об'єднання фінансових, науково-технічних, матеріальних і трудових ресурсів фірм-кооперантів та закріплення за кожним з партнерів певної відповідальності за випускання визначеної частини продукції. На всіх етапах створення кінцевого продукту (науково-дослідні роботи, виробниче освоєння продукції, серійний випуск, збут, технічне обслуговування) партнери тісно співробітничать.

Таке кооперування, як правило, здійснюють фірми з приблизно однако-вим виробничим профілем, у яких переважає предметна спеціалізація. Воно може проводитися на основі двох методів.

І метод. Участь партнерів обмежується поставками окремих комплек-туючих виробів для створення єдиного кінцевого продукту.

II метод. Партнери об'єднують свої сили та кошти для створення ново-го продукту, починаючи зі стадії проектування та закінчуючи збутом і техніч-ним обслуговуванням спільно створеного виробу. Всі обов'язки та витрати по створенню кінцевого продукту заздалегідь розподіляються між партнерами.

3. Міжнародне виробниче кооперування шляхом погодження виробни-чих програм. Воно здійснюється на основі розподілу асортименту продукції між двома та декількома фірмами та проведенням спільних наукових дослід-жень.

Окремі фірми складають угоди про договірну спеціалізацію або про поділ виробничих програм. Такі угоди, як правило, укладають конкуруючі ком-панії з метою розмежування та закріплення за кожною стороною угоди визна-ченого асортименту продукції, а також усунення або зменшення дублювання виробництва. Це сприяє обмеженню конкуренції між фірмами, які виготовля-ють продукцію однакового асортименту, підвищенню однорідності продукції, яку вони виробляють, її спеціалізації.

Спільні підприємства Ефективною формою спільної підприємницької діяльності між українськими суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності є створення спільних підприємств (СП).

Спільне підприємство – це підприємство (організація) будь-якої органі-заційно-правової форми, іноземні інвестиції в статутному фонді якого станов-лять не менш 10% [11].

Сутність спільних підприємств полягає в тому, що вони базуються на спі-льному капіталі вітчизняних та іноземних партнерів, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів (прибутку) та ризиків.

Загальною метою створення СП є поліпшення довгострокових перспектив одержання прибутку підприємством шляхом реалізації угод про:

- спеціалізацію та кооперування виробництва;
- спорудження великих промислових та інших об'єктів, які потребують скла-дного та дорогого устаткування, великих капіталовкладень;
- налагодження виробництва нових видів продукції (послуг);
- здійснення науково-технічного співробітництва, у тому числі спільного ви-користання капіталів, ліцензій, технологічного досвіду та знань.

Створення СП являє собою нову форму поділу ринка, форму погодження між підприємствами про спільну експлуатацію нової виробничої сфери шляхом об'єднання капіталів, які належать підприємцям двох або декількох країн.

Стимулом до заснування СП можуть бути чотири категорії мотивів:

а) правові:

- законодавча заборона створення філій іноземних компаній без участі в них місцевих партнерів і дискримінаційні дії уряду приймаючої країни;
- можливість отримати певні пільги з боку країни - реципієнта (наприклад, пільгове оподаткування для іноземних фірм за участю місцевого партнера);

б) виробничі:

- можливість використати наявні переваги партнера, коли інший партнер зазнає нестачу того чи іншого виду ресурсу, необхідного йому для прибуткової реалізації виробничого потенціалу (фінансові, трудові ресурси, сировинні матеріали, технології, патенти, управлінські кадри);
- бажання розширити зовнішньоекономічні операції та підвищити ефективність виробництва (наприклад, досягається економія на масштабах за рахунок зростання обсягів виробництва та більше оперативного розподілу накладних витрат);

в) ринкові:

- зростання витрат, пов'язаних з розвитком підприємництва і з загостренням конкуренції на світовому ринку. Об'єднуючи ресурси, фірми підвищують свої шанси в боротьбі з потужними конкурентами. Створюються більш широкі можливості щодо підвищення якості і конкурентоспроможності виробленої продукції і послуг;
- можливість здійснити партнерами злиття частки своїх виробничих потужностей, залишив неторканими національну належність материнських компаній, що дає визначені політичні та пільгові переваги;
- досягнення більш повного задоволення потреб населення країн у високоякісних товарах і послугах;

г) зменшення ризику:

- в тих випадках, коли здійснення капіталовкладень у конкретній країні пов'язане з певними економічними або політичними ризиками, доцільніше залучати до цієї справи місцевого партнера;
- можливість розподілу ризику. Найчастіше цим мотивом керуються компанії, які здійснюють спільне підприємництво у сфері НДДКР, а також у тих галузях виробничої діяльності, що потребують великих первісних інвестицій і де кінцеві результати важкопередбачувані.

Спільні підприємства мають свої особливості та характерні риси:

- СП створюються шляхом часткового об'єднання активів (грошові кошти, будівлі та обладнання, інтелектуальна власність тощо);
- підприємства – партнери поділяють відповідальність, яка пов'язана з управлінням, що здійснюється за допомогою створення нових органів управління у кожному з них;
- довгострокові капіталовкладення;
- спільне підприємництво може охоплювати тільки частину діяльності партнерів. Кожен з них має право зберігати свою виробничу індивідуальність та

продовжувати реалізовувати проекти, які не підпадають під угоди про співробітництво;

- увесь обсяг спільної діяльності не може складатися з окремих самостійних підпроектів і тому якість та інтенсивність взаємозв'язків між партнерами суттєво впливає на результати;
- розподіл між партнерами прибутку та ризиків здійснюється відповідно із внеском капіталу кожного з них.

Найважливішими ознаками, за якими можна класифікувати СП, є такі:

- вид діяльності. Розрізняють виробничі, торговельні, впроваджувальні, сервісні та інші види СП. У випадку, якщо підприємство планує здійснювати види діяльності, які потребують отримання спеціального дозволу (ліцензії), то його необхідно отримати до початку практичної діяльності;
- організаційно-правова форма. Це може бути акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, повне або командитне товариство. СП створюються з різними частками в акціонерному капіталі:
 - а) частка іноземного партнера більше 50% (мажоритарна участь);
 - б) партнерам належать рівні частки (паритетна участь);
 - в) частка іноземного партнера менше 50% (міноритарна участь) [36, с. 398].
- комплексність співробітництва. За цією ознакою СП поділяються на:
 - а) рівноправні, для яких характерна загальна відповідальність за управлінські рішення, що приймаються, та загальний фінансовий ризик;
 - б) договірні, коли підприємства укладають договір про співробітництво, у якому обумовлюється розподіл прибутків, витрат, ризиків;
- за кількістю країн-учасниць:
 - а) двосторонні (СП створюється за участю партнерів, які походять з двох країн);
 - б) багатосторонні (СП створюється за участю партнерів, які походять з декількох країн);
- вид зв'язку економічних етапів. За даною ознакою СП поділяються на:
 - а) горизонтальні – інтеграція однакових виробничих або торговельних етапів;
 - б) вертикальні – інтеграція послідовних виробничих або торговельних етапів;
 - в) діагональні – кооперація підприємств різних галузей та/або різних етапів виробництва та торгівлі;
- вплив на управління. СП можуть бути:
 - а) рівноважні, тобто партнери мають рівне право впливати на прийняття рішень;
 - б) асиметричні, тобто домінує вплив одного з партнерів;
- за місцезнаходженням. У залежності від головних мотивів створення СП бувають:

а) національні, тобто СП з місцевим (національним) партнером. Це – найрозповсюджений вид СП. При цьому в якості головної мети виступає використання переваг місцевого партнера;

б) міжнародні, тобто СП двох партнерів із різних країн на території третьої країни. У цьому випадку головною метою є використання сприятливих факторів підприємницького середовища.

Спільні підприємства самостійно визначають умови реалізації продукції (робіт, послуг), у тому числі ціну на них, а також приймають рішення про патентування (реєстрацію) за кордоном винаходів, промислових зразків, товарних знаків та інших об'єктів інтелектуальної власності, які їм належать.

Продукція СП не підлягає ліцензуванню і квотуванню за умови її сертифікації як продукції власного виробництва.

Податки сплачуються спільними підприємствами відповідно до українського законодавства.

Підприємствам з іноземними інвестиціями українським урядом надаються різні гарантії:

- гарантії компенсації і відшкодування збитків іноземним інвесторам, включаючи упущену вигоду і моральну шкоду, завданих їм внаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання державними органами обов'язків щодо підприємств з іноземними інвестиціями;
- гарантії у разі зміни законодавства. Якщо законодавчо будуть змінюватися гарантії захисту іноземних інвестицій, то протягом 10 років з дня набрання чинності таким законодавством на вимогу іноземного інвестора застосовуються державні гарантії захисту іноземних інвестицій, зазначені в цьому Законі;
- гарантії щодо примусових вилучень, незаконних дій державних органів. Іноземні інвестиції не підлягають націоналізації: їх не мають права реквізувати, за винятком здійснення рятувних заходів у разі стихійного лиха, аварій, епідемій. Рішення про реквізицію іноземних інвестицій та умови компенсацій можуть бути оскаржені в суді;
- гарантії у разі припинення інвестиційної діяльності. Іноземним інвесторам має право на повернення не пізніше 6 місяців з дня припинення цієї діяльності своїх інвестицій в натуральній формі або у валюті інвестування в сумі фактичного внеску без сплати мита, а також доходів з цих інвестицій у грошовій чи товарній формі за реальною ринковою вартістю на момент припинення інвестиційної діяльності;
- гарантії переказу прибутків, доходів та інших коштів, одержаних внаслідок здійснення іноземних інвестицій. Іноземні інвестори після сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів гарантується безперешкодливий і негайний переказ за кордон їх прибутків, доходів та інших коштів в іноземній валюті.

Серед тенденцій розвитку українських СП можна виділити такі: переважна кількість партнерів із країн, що розвиваються; створюються СП, як правило,

на двосторонній основі та орієнтуються на виробництво товарів, якими світові ринки недостатньо насичені; обережність іноземних партнерів у великих інвестиціях та досить активна участь малих зарубіжних фірм, орієнтованих на швидку віддачу невеликих інвестицій.

Запитання для самоконтролю

1. На чому базується існування зовнішньоторговельної та виробничо-інвестиційної моделей ЗЕД підприємства?
2. У чому специфіка експортно-імпортних операцій?
3. Які характерні риси зовнішньої торгівлі товарами?
4. У чому сутність зустрічної торгівлі?
5. Які характерні риси зовнішньої торгівлі послугами?
6. Чим характеризується зовнішня торгівля продукцією інтелектуальної праці?
7. Які особливості зовнішньої торгівлі ліцензіями?
8. У чому сутність зовнішньої торгівлі інжиніринговими послугами?
9. Які характерні риси міжнародного лізингу?
10. У чому специфіка міжнародного виробничого кооперування?
11. Яку роль відіграють спільні підприємства? Їх характерні риси.

Розділ 7. Зовнішньоекономічний договір (контракт)

Ключові терміни:

Зовнішньоекономічний договір, структура договору, істотні умови договору, несуттєві умови договору, оферта, тверда оферта, вільна оферта, контроферта, акцепт, запит, етапи укладання контракту, реєстрація (облік) зовнішньоекономічних договорів.

7.1. Сутність та структура зовнішньоекономічного договору

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

Основними ознаками зовнішньоекономічного договору є :

- контрагенти знаходяться у різних країнах;
- товар перетинає кордон, якщо це матеріальний об'єкт;
- розрахунки в іноземній валюті, за винятком товарообмінних операцій;
- комерційний характер.

Зовнішньоекономічний договір виконує функції:

- юридично закріплює відносини між партнерами, надаючи їм характер обов'язків, виконання яких захищено законом;
- визначає порядок, способи і послідовність здійснення дій партнерами;
- передбачає способи забезпечення обов'язків.

При складанні контрактів враховуються принципи міжнародних комерційних договорів, які розроблені УНІДРУА:

1. Свобода договору та його форми. Це виражається у свободі регулювання відносин відповідно до законодавчих норм держави. Даний принцип передбачає: вільне рішення про укладення чи неукладення договору; вільний вибір контрагентів; вільне визначення змісту договору; вільне вирішення питання про спосіб і форму укладення контракту; свобода зміни договору в цілому чи окремих його положень; право вирішувати питання про розірвання контракту.

2. Обов'язковість договору. Належним чином укладений контракт є обов'язковим для сторін, що є наслідком свободи укладення контракту. Сторони узгоджують волю і розроблюють для себе правило, яким врегульовують конкретні взаємні відносини. При цьому відповідно до норм закону мають можливість врегулювати свої відносини за власним бажанням, виходячи зі своїх інтересів. Але цей контракт може бути змінений або розірваний згідно з його умовами або за узгодженням волі всіх сторін.

3. Добросовісність та чесна ділова практика. Кожна сторона протягом чинності договору повинна діяти відповідно з прийнятою у практиці міжнародній торгівлі добросовісністю та чесною діловою практикою, і не мають право виключити чи обмежити цей принцип. Чесна ділова практика не повинна засто-

совуватись за стандартами, які звичайно використовуються в рамках окремих правових систем. Внутрішні стандарти беруться до уваги, коли доведено, що вони є загально прийнятими в різних правових системах.

4. Звичай та практика. Контрагенти можуть бути зв'язані будь-яким звичаєм, відносно якого вони домовились, та практикою, яку вони установили у своїх взаємовідносинах. Під звичаєм розуміють широковідомий порядок ділових відносин визначеної сфери діяльності, якого постійно додержуються в міжнародній комерційній практиці.

Зовнішньоекономічний договір укладається у простій письмовій формі. Повноваження представника на укладення договору впливає з доручення, статутних документів. Дії, які здійснюються від імені іноземного суб'єкта ЗЕД уповноваженим суб'єктом ЗЕД України, вважаються діями цього іноземного суб'єкта.

Сторони договору мають бути здатними до його укладання відповідно до законодавства України та/або закону місця укладання договору. Загалом зовнішньоекономічні угоди укладаються відповідно до законодавства України з урахуванням міжнародних угод, міжнародних звичаїв, рекомендацій міжнародних організацій.

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

Якщо зовнішньоекономічний договір не відповідає вимогам українського законодавства або міжнародних договорів України, то його може бути визнано недійсним у судовому порядку.

Форма зовнішньоекономічного договору визначається правом місця його укладання.

Права та обов'язки сторін за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) визначаються правом країни, обраної сторонами під час укладання договору, або внаслідок подальшого погодження. За відсутності такого погодження застосовується право країни, де заснована, має своє місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка є:

- продавцем – у договорі купівлі-продажу;
- лізингодавцем – у лізинговій угоді;
- ліцензіаром – у ліцензійному договорі;
- комітентом (консигнатором) – у договорі комісії (консигнації);
- доверителем – у договорі доручення;
- перевізником – у договорі перевезення;
- експедитором – у договорі транспортно-експедиторського обслуговування;
- страхувальником – у договорі страхування;
- кредитором – у договорі кредитування тощо.

Залежно від виду зовнішньоекономічного договору здійснюється вибір того чи іншого застосовуваного права. Так, до зовнішньоекономічних договорів:

- про виробниче співробітництво, спеціалізацію та кооперування, виконання будівельно-монтажних робіт застосовують право країни, де здійснюється така діяльність, або де створюються передбачені договором результати, якщо сторони не погодили інше;
- про створення СП застосовується право країни, на території якої СП створюється та офіційно реєструється;
- укладених на аукціонах, торгах або на біржі, застосовується право країни, на території якої проводиться аукціон, торги або знаходиться біржа.

До інших контрактів застосовується право країни, де заснована чи має місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка здійснює виконання такого договору, що має вирішальне значення для його змісту.

При прийманні виконання за контрактом береться до уваги право місця проведення такого приймання, оскільки сторони не погодили інше.

Структура зовнішньоекономічного договору

Структура зовнішньоекономічного договору визначена Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) [31].

Для укладання договору необхідна згода сторін за всіма істотними умовами, тобто умовами, без яких він не має юридичної чинності. Договір вважається укладеним, якщо між сторонами в належній формі досягнуто згоди з усіх істотних умов. При невиконанні одним з партнерів суттєвих умов, друга сторона може стягнути збитки.

До істотних умов відносяться:

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

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

3. Предмет договору (контракту).

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

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

Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це зазначається

у додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна відмітка в тексті договору (контракту).

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

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

Технологічна схема переробки давальницької сировини повинна відображати:

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

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

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

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

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

У цьому розділі зазначається вид транспорту та базисні умови поставки (у відповідності до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів, які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару)).

У випадку укладення договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) у цьому розділі визначаються умови та строки виконаних робіт (послуг).

6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з договором (контрактом), крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою, та валюта контракту. Якщо згідно з договором (контрактом) поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У цьому разі цінові показники можуть бути зазначені в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

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

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

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

7. Умови платежів.

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

- умови банківського переказу до (авансового платежу) та/або після відвантаження товару або умови документарного акредитива, або інкасо (з гарантією);
- умови за гарантією, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору (контракту) без зміни гарантій.

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

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

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

9. Упаковка та маркування.

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

10. Форс-мажорні обставини.

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

11. Санкції та рекламації.

Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів – від якого терміну вони встановлюються

та протягом якого часу діють, або їх граничний розмір), строки, протягом яких реклаमाції можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацій.

12. Урегулювання спорів у судовому порядку.

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

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

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

У договорі за домовленістю сторін можуть визначитися несуттєві (додаткові) умови. При їх порушенні однієї з сторін інша сторона не має права відмовитися від прийняття товару та розірвати контракт, а може тільки вимагати виконання зобов'язань та відшкодування збитків.

До додаткових відносяться умови: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок унесення змін до договору (контракту) та ін.

7.2. Етапи укладання зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу

Проведення експортно-імпортних операцій по купівлі-продажу включає етапи:

- підготовка до укладення договору (контракту);
- укладення договору (контракту);
- виконання договору (контракту).

Етап підготовки до укладення контракту на основі прямих зв'язків включає:

1. **Вибір контрагента.** При виборі контрагента враховуються фактори: характер і предмет угоди; країна укладення і виконання контракту; місткість ринку і кон'юнктура на ринку; ступінь монополізації ринку великими фірмами; можливість проникнення на ринок; тривалість торгових відносин з тією чи іншою фірмою; характер діяльності фірми (виробник, споживач чи торговий посередник); зв'язки, рекомендації.

2. **Установлення контакту з потенційним покупцем.** При встановленні контакту можуть бути використані такі способи:

- направити пропозицію (оферту) одному чи декільком іноземним покупцям;
- прийняти і підтвердити замовлення покупця;
- направити покупцю пропозицію у відповідь на його запит;
- взяти участь у міжнародних торгах, виставках, ярмарках, а також використовувати засоби реклами;
- направити покупцю комерційний лист про наміри почати переговори щодо укладення контракту.

Письмова пропозиція продавця (оферента), спрямована можливого покупцю про продаж товару на встановлених продавцем умовах, називається **офертою**. В оферті вказуються основні умови угоди: найменування товару, кількість, якість, ціна, умови постачання, термін постачання, умови платежу, характер тари й упакування, порядок приймання-здачі, загальні умови постачання.

Розрізняють два види оферти: твердої і вільної.

Тверда оферта – це письмова пропозиція експортера на продаж визначеної партії товару, послана оферентом одному можливого покупцю, із указівкою терміну, протягом якого продавець є зв'язаним своєю пропозицією і не може зробити аналогічну пропозицію іншому покупцю.

Якщо імпортер приймає умови оферти, він посилає імпортеру письмове підтвердження, що містить беззастережний **акцепт**, тобто згоду прийняти всі умови твердої оферти.

При незгоді імпортера з окремими умовами оферти він посилає експортеру **контроферту** (тобто нову оферту) із указівкою своїх умов і терміну для відповіді.

До умов, у відношенні яких будь-яке доповнення чи зміна розглядається як істотна відмінність акцепту від оферти, відносяться: ціна, умови платежу, якість і кількість товару, місце і термін постачання, обсяг відповідальності однієї зі сторін перед іншою, порядок вирішення спорів.

Якщо покупець не дасть відповіді протягом встановленого в оферті терміну, то це рівнозначно його відмовленню від укладення угоди на запропонованих умовах і звільняє експортера від зробленої ним пропозиції.

Вільна оферта – це пропозиція на ту саму партію товару декільком можливим покупцям. У ній не встановлюється термін для відповіді і тому оферент не зв'язаний своєю пропозицією. Згода покупця з умовами, викладеними у вільній оферті, підтверджується твердою контрофертою. Після акцепту контроферти продавцем угода вважається укладеною. Експортер акцептує ту контроферту, яка отримана раніш чи від того покупця, з яким угода вигідніша.

Використання вільної оферти для покупця менш зручно, чим твердої оферти, оскільки вона не створює в імпортера повної впевненості в тому, що пославши контроферту, він стане власником товару. Така оферта застосовується рідко.

Досить часто в міжнародній торговій практиці використовується спосіб підготовки угоди на основі вивчення умов **замовлення** на постачання товарів, отриманого від покупця.

Замовлення може бути підтверджено і прийнято до виконання чи відхилено (причини пояснювати не обов'язково).

Підтвердження замовлення є комерційним документом, що являє собою повідомлення експортера про прийняття умов замовлення без застережень.

У випадку, якщо ініціатива укладення угоди виходить від покупця, то його звертання до продавця з проханням надіслати оферту (пропозицію) називається **запитом**.

Ціль запиту – одержання від експортних фірм низки конкурентних пропозицій, з яких на основі аналізу вибирається найкраща. Тому запити посилаються не однієї, а декільком фірмам різних країн. У запиті вказується: точне найменування потрібного товару, його якість, сорт, кількість, термін постачання. Ціна, по якій імпортер готовий купити даний товар, у запиті, звичайно, не вказується, а обумовлюється лише спосіб її фіксації.

Переговори між контрагентами ведуться шляхом обміну листами, телефонуванням, телеграфом, телетайпом, телефаксом і т.ін., однак особисті контакти, як правило, відіграють вирішальну роль.

При підготовці до укладення **експортної угоди** оформляються документи: пропозиція (оферта); контракт; підтвердження замовлення; рахунок-проформа (документ, що виступає як попередній рахунок, але не є основою для оплати); заявка на інструкції з постачання (видається постачальником і містить прохання до покупця повідомити інструкції у відношенні умов постачання замовлених товарів); тендер (пропозиція оферента, який бере участь у торгах, що відповідає вимогам замовника, і підтверджує згоду оферента взяти на себе виконання позначених у технічних умовах робіт і містить вказівку пропонованої ціни чи вартості робіт).

При підготовці до укладення **імпортної угоди** оформляються документи: запит; лист про наміри, яким покупець інформує продавця про прийняття в принципі пропозиції і угоді почати переговори про укладення контракту; замовлення (у нього включається інструкція щодо постачання замовлених товарів: кількість і розмір часткових постачань, їхніх умов, адреса експедитора, засіб транспорту, найменування перевізника, а також інструкція з упакування); тендерна документація.

Етап укладення контракту включає переддоговірний період, комерційні переговори, парафування тексту контракту, підписання контракту.

Протягом переддоговільного періоду ведуться попередні переговори про майбутню угоду й узгоджуються, уточнюються її основні умови, щоб умови договору носили конкретний і точний характер, який не допускає різночитання.

Переговори ведуться шляхом переписування, особистих зустрічей, розмов телефонуванням чи в сполученні їхніх різних комбінацій.

У переддоговірний період складається проект контракту. У ньому враховується фактична домовленість, досягнута сторонами в ході переговорів.

При укладанні контракту сторонам, щоб уникнути помилок та збитків, слід враховувати низку важливих моментів [46, с. 130; 61, с. 6-9]:

1. Обсяг договору. Договір може бути коротким чи докладним.

Короткий договір містить мінімум умов: предмет контракту, який включає найменування та кількість товару; ціну з указанням базисних умов поставання; умови платежу). При його укладенні необхідно уявляти, чим будуть заповнюватися прогалини контракту.

Докладний договір передбачає значну кількість додаткових умов. Недоліками цих договорів:

- контракт, як правило, складається за допомогою типових договорів, які недостатньо враховують вид товару. У цьому випадку однакові умови передбачаються як відносно усіх видів масових продовольчих та промислових товарів, так і відносно машин та устаткування. Типові договори складаються незалежно від того з партнером якої країни вони укладаються, а також без врахування застосовуваного права;
- порівняно рідко використовуються посилення на стандартні умови купівлі-продажу, які застосовуються в міжнародній торгівлі;
- у договорі намагаються передбачити умови на всі випадки, що можуть виникнути під час його виконання. Це ускладнює переговорний процес при укладанні договору та обтяжує контракт великою кількістю загальних положень.

2. Договір повинен бути укладений із дотриманням інтересів обох партнерів і складатися згідно з чинним законодавством. Тому цю операцію слід доручити юристом.

3. У договорі не повинно бути будь-яких суперечностей чи недомовок. Суперечності між окремими умовами контракту, нечітко сформульовані умови викликають заперечення щодо їх тлумачення і це може дорого коштувати одній із сторін. Тому в договорі треба звести до мінімуму фрази, які можна тлумачити неоднозначно.

4. Якщо договір складено контрагентом, необхідно чітко визначити сутність тих чи інших фраз, їх смислове навантаження.

5. Найменування та інша інформація про контрагентів. Якщо в договорі немає юридичної адреси сторін, або є фіктивна юридична адреса зарубіжного партнера, або тільки поштова адреса для направлення кореспонденції до запитання, то в цьому випадку нема можливості знайти партнера для вручення йому позовних матеріалів та повістки щодо виклику його у арбітраж. Тому необхідно перевіряти правовий статус партнера (що юридично він собою являє, де зареєстрований, який обсяг його правоздатності), його фінансове положення, комерційну репутацію, повноваження його представника щодо укладення договору. Якщо це не перевірити, то в ряді випадків експортер може не одержати оплату за свій товар, або не зможе добитися повернення коштів, які були сплачені за

імпортні товари, що не були поставлені, або поставлені не в повному обсязі чи з суттєвими недоліками.

Необхідно також перевіряти, щоб найменування зарубіжного партнера в преамбулі відповідало наведеному в розділі „Місцезнаходження сторін”. Це пов’язано з тим, що фірма, яка указана в преамбулі, може бути не зареєстрована в торговому реєстрі і відповідно не визнається юридичною особою країни, яка названа місцем її знаходження. А фірма, юридична адреса якої указана в контракті, може заперечувати, що вона уклала контракт.

6. У договорах, що передбачають поставку товару в декілька етапів, часто не вказують кількість товару та час поставки на кожному етапі.

7. Іноді допускаються неточності щодо застосування базисних умов поставки товару. Це може призвести до труднощів при вирішенні суперечок, наприклад, щодо питання про момент, у який товар вважається поставленим, про момент переходу ризику з продавця на покупця.

8. Під час складання договору слід враховувати, що відносини між контрагентами визначаються не тільки умовами договору, а й нормами права, яке застосовується. Невідповідність умов контракту імперативним наказуванням закону призводить до визнання договору в цілому (або відповідної його умови) недійсними. Якщо в контракті немає умови з якого-небудь питання, то прогалина контракту заповнюється за допомогою норм застосованого права. У цьому випадку контрагент не завжди зможе виконати умову контракту.

9. У контракті доцільно передбачити можливість та порядок внесення доповнень та змін до контракту.

У період комерційних переговорів вивчаються аргументи сторін і знаходяться компромісні рішення. При узгодженні умов контракту одна сторона відсилає другій проект контракту. Після вивчення і знаходження компромісних рішень складається остаточний текст контракту. На цій стадії складаються передконтрактні документи: протокол розбіжностей, протокол узгодження розбіжностей, протокол про залік взаємних вимог, угода про зміну договору, супровідний лист до проекту договору, договір (контракт) купівлі-продажу.

Підготовлений остаточний текст контракту візується кожною стороною підписами уповноважених представників сторін (попереднє підписання чи парафування тексту контракту), а потім підписується, що є останньою стадією укладення контракту.

Отже, контракт вважається укладеним, якщо він підписаний сторонами, юридичні адреси яких у ньому зазначені, чи якщо він підписаний особами, що мають право підпису таких документів.

Якщо сторонами контракту виступають два контрагенти, то він підписується обома сторонами в двох екземплярах, а якщо три і більш контрагентів – то складається в декількох екземплярах і підписується кожною стороною. Якщо сторони знаходяться в різних географічних пунктах і не можуть одночасно підписати контракт, то спочатку всі екземпляри контракту підписує одна сторона,

пересилає їх іншій стороні, яка потім повертає першій стороні необхідну кількість екземплярів із двома підписами.

Контракт купівлі-продажу може бути укладений у письмовій, усній, (телефонуванням, на аукціонах, на біржах), частково в письмовій і частково в усній формах.

У більшості випадків національні законодавства вимагають тільки письмову форму договору. При цьому в письмовій формі надається оферта й акцепт.

Права й обов'язки контрагентів виникають з моменту укладення контракту. Момент укладення контракту визначається по-різному в різних країнах.

Якщо контракт підписується присутніми сторонами, то він вважається укладеним з моменту його підписання, якщо в цьому документі не зазначений інший термін вступу його в дію.

Якщо контракт укладається між відсутніми сторонами, то моментом укладення вважається:

- момент відсилання письмового акцепту (в Англії, США, Японії, Швейцарії);
- момент одержання експортером акцепту (у Франції, Німеччині, Італії, Австрії).

Усна домовленість повинна обов'язково надалі підтверджуватися письмовим контрактом.

Контракт укладається на двох мовах, якщо задіяні два контрагенти, а якщо їх більше, то на всіма необхідними мовами.

Текст контракту друкується спочатку на однією мовою, потім іншою. Або кожна сторінка тексту поділяється вертикально на дві частини: на одній текст друкується мовою одного партнера, на іншій – мовою іншого партнера.

Виконання контракту – це процес реалізації узятих на себе зобов'язань: з боку продавця – у постачанні покупцю товару, що є предметом контракту, з боку покупця – у сплаті встановленої ціни.

Продавець, щоб виконати свої зобов'язання, повинен у встановлений термін підготувати товар до відвантаження й оформити документацію, необхідну для відправлення товару й одержання платежів.

При підготовці товару до відвантаження продавець повинен виконати ряд вимог, пропонованих до:

- а) упакування товару. Ці вимоги враховують:
 - умови транспортування (приймається до уваги спосіб, відстань і тривалість транспортування, можливість перевантаження товару в дорозі, температурний режим і вологість при транспортуванні, погодні умови, способи оплати транспортування, сумісність з іншими вантажами та ін.);
 - кліматичні умови (при постачанні товарів у тропічні країни, де висока вологість і температура, упаковка повинна бути особливо міцною, просочена особливими речовинами, виготовлена зі спеціальних ма-

теріалів; як упаковка використовуються металеві контейнери, запаяні ящики і т.ін.);

- специфіку митного режиму країни призначення товару. Упаковка повинна бути пристосована до відповідних вказівок, що містяться в митному тарифі. Наприклад, упаковка повинна бути якомога більш легкою при стягуванні специфічного мита з ваги бруто товару. При стягуванні митних податків з ваги нетто, вага нетто визначається шляхом вирахування з ваги бруто ваги упаковки з урахуванням встановленої в митному тарифі шкали знижок на окремі види упаковки (бочки, ящики, кліті, барабани). Це називається тарним тарифом;
- положення законодавчих актів країни призначення товару щодо упаковки. Так, може бути заборонений ввіз товарів у певній упаковці; введені імпорتنі мита на окремі види пакувальних матеріалів;

б) маркування товару. Під маркуванням розуміються необхідні написи, зображення, умовні позначки, що поміщаються на упаковці. Маркування повинне містити вказівку країни походження товару, відповідати вимогам митниці щодо розміру напису і його нанесення. Маркування потрібно для належного перевезення і здачі вантажу одержувачу, для полегшення перевантажень товару в дорозі, кількісного добору окремих штук, для запобігання непорозумінь при видачі товару різним адресатам.

Залежно від виконуваних функцій, зовнішньоторговельні документи, що підтверджують виконання контракту, можна розподілити на групи:

1. За забезпеченням виробництва експортного товару.
2. За підготовкою товарів до відвантаження.
3. Фінансові документи (з платіжно-банківських операцій).
4. Товаросупроводжувальні документи: комерційні документи; страхові документи; транспортні документи (їх виписує вантажоперевізник для посвідчення того, що товар прийнятий ним до перевезення); транспортно-експедиторські документи (для оформлення операцій з експедирування, обробки вантажів, складування, організації перевезення, надання місцевих транспортних засобів, перевірки, стану упакування, маркірування); митні документи (для оформлення переходу товарів через митний кордон).

На виконання зовнішньоекономічного договору впливають дві групи умов, які необхідно враховувати: умови, на які партнери угоди не можуть впливати і змінювати; умови, які партнери можуть встановлювати і змінювати.

До першої групи умов відносяться: економічні та політична ситуація в країні імпортера; діючі національні та міжнародні системи регулювання розрахунків у міжнародній торгівлі; забезпеченість платіжних зобов'язань (фінансовий стан партнера).

До другої групи умов відносяться: умови постачання (терміни, періодичність, умови транспортування, страхування тощо); порядок та строки платежу; одержання додаткових гарантій при здійсненні розрахунків.

Найбільш складною є оцінка першої групи умов виконання зовнішньоекономічного договору, що потребує значного обсягу організаційно-інформаційної роботи. Вирішення такого завдання рекомендується здійснювати на основі аналізу існуючих рейтингів країн, розробкою яких займаються авторитетні агентства і консалтингові фірми.

7.3. Порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічного договору

Основними засадами запровадженого порядку реєстрації договорів:

- для реєстрації контракту не обов'язкова наявність товару;
- контракт реєструється після його укладення;
- не встановлено обмежень щодо обсягу угод;
- передбачено порядок реєстрації операцій з давальницькою сировиною;
- контракт має обмежувальний характер, якщо Україна відповідає за контрактом як держава.

Як правило, зовнішньоекономічні договори, укладені підприємствами, не потребують реєстрації в органах державної влади. Однак для окремих видів зовнішньоекономічних договорів така реєстрація є обов'язковою. Згідно з чинним законодавством обов'язкової реєстрації підлягають договори, укладені суб'єктами ЗЕД всіх форм власності, предметом яких є:

- товари, відносини з реекспорту яких регулюються чинним законодавством України та міжнародними договорами України;
- товари походженням з України, щодо яких міжнародними договорами України передбачені добровільні обмеження експорту з метою запобігання демпінгу;
- товари походженням з України, щодо яких здійснюється антидемпінгові процедури;
- товари походженням з України, імпорт яких до інших держав квотується, контингентується, ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань, митних союзів;
- товари походженням з України, експорт яких здійснюється у межах бартерних (товарообмінних) операцій чи операцій із зустрічної торгівлі.

Переліки товарів, зовнішньоекономічні договори за якими потребують реєстрації, визначаються Мінекономрозвитку.

Реєстрація (облік) зовнішньоекономічних договорів (контрактів) здійснюється Мінекономрозвитку, а також відповідними структурними підрозділами обласних та міських держадміністрацій залежно від облікової вартості договору.

При встановленні режиму ліцензування експорту товарів до іноземної держави, реєстрація зовнішньоекономічних договорів про експорт товарів до цієї держави призупиняється на період дії режиму ліцензування.

Зовнішньоекономічні договори, предметом яких є здійснення бартерних (товарообмінних) операцій, а також операцій з давальницькою сировиною українського замовника, підлягають реєстрації в Мінекономрозвитку та уповноважених ним органах.

Для реєстрації зовнішньоекономічних договорів суб'єкти підприємницької діяльності подають такі документи:

- заявка в довільній формі на офіційному бланку суб'єкта підприємницької діяльності – заявника;
- інформаційна картка зовнішньоекономічного контракту;
- оригінал контракту з усіма додатками, специфікаціями, додатковими угодами та іншими документами, які є частинами контракту. Якщо суб'єкт ЗЕД України, який звернувся за реєстрацією, доручає виконання договору іншому суб'єкту ЗЕД України, то подаються також оригінали договорів: доручення, комісії, агентських, про спільну діяльність та співробітництво, консигнації, дилерських, дистриб'юторських, лізингу, зберігання та їх копії;
- копія свідоцтва про державну реєстрацію;
- копія витягу з торговельного, банківського чи судового реєстру або реєстраційного посвідчення місцевого органу влади іноземної держави при реєстрації іноземного суб'єкта господарської діяльності (подається тільки в разі попередньої поставки товару);
- лист-погодження Мінпромполітики (у разі експорту металобрухту);
- документ про оплату послуг за реєстрацію зовнішньоекономічного договору (контракту).

При реєстрації контрактів документи розглядаються на предмет:

- відповідності даних контракту даним інформаційної картки зовнішньоекономічного договору;
- відповідності платіжних та інших умов чинному законодавству у сфері ЗЕД;
- застосування спеціальних санкцій до сторін контракту;
- визначення характеру угоди згідно з інформаційною картою зовнішньоекономічного контракту;
- наявності в контракті відомостей, передбачених міжнародними договорами України;
- відповідності контрактних цін індикативним цінам або кон'юнктурі ринку.

Відмова в реєстрації зовнішньоекономічного договору допускається у таких випадках:

- подано не всі необхідні документи;
- умови зовнішньоекономічного договору не відповідають законодавству України та даним інформаційної картки контракту;
- до суб'єкта ЗЕД України, який звернувся за реєстрацією договору, застосовано санкції;

- існує заборона з боку іноземних держав щодо ввезення на їх митну територію відповідних товарів походженням з України;
- вичерпано імпортні квоти (контингенти), установлені іноземними державами, митними союзами на ввезення відповідних товарів походженням з України;
- до іноземного контрагента суб'єкта ЗЕД України застосовано режим індивідуального ліцензування;
- є офіційна інформація щодо порушення суб'єктом ЗЕД України або його іноземним контрагентом законодавства України;
- дані контракту не відповідають даним інформаційної картки зовнішньоекономічного контракту.

У разі відмови в реєстрації заявнику направляється лист з обґрунтуванням мотивів відмови. Але заявник має право доопрацювати документи.

Суб'єкт ЗЕД України, який звернувся за реєстрацією зовнішньоекономічного договору, оплачує вартість послуг за реєстрацію у розмірах, які визначає Міністерство економічного розвитку.

Документом, що підтверджує реєстрацію договору є **картка реєстрації – обліку зовнішньоекономічного договору**. Вона видається суб'єкту ЗЕД у двох примірках, один із яких залишається у нього, а другий подається до митних органів, де і залишається після митного оформлення відповідних товарів. Картка дійсна для митного оформлення експортної продукції протягом 12 місяців з дати її оформлення. Дана картка утрачає чинність для митного оформлення експортної продукції у разі:

- закінченні терміну дії картки або зовнішньоекономічного договору;
- перетину митного кордону експортної продукції в повному обсязі згідно з умовами контракту;
- відповідного подання Міністерства економічного розвитку до Державної митної служби.

Засвідчена копія картки реєстрації – обліку надається суб'єктом ЗЕД України в Торгово-промислову палату України або в регіональну ТПП для отримання сертифіката про походження товару.

Унесення змін та доповнень до картки реєстрації – обліку зовнішньоекономічного договору не допускаються, а у разі її втрати вона не поновлюється.

Для окремих видів договорів передбачені інші умови реєстрації. Так, здійснення державної реєстрації договорів про виробничу кооперацію, спільне виробництво та інші види спільної інвестиційної діяльності за участю іноземного інвестора, порядок подання документів для цього та їх розгляд регулює Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну інвестиційну діяльність за участю іноземного інвестора, затверджене постановою КМУ від 30.01.1997 р.

Відповідно до цього Положення реєстрації підлягають договори про вказані види спільної діяльності, яка не пов'язана зі створенням юридичної особи. Державну реєстрацію здійснює Мінекономрозвитку та уповноважені ним органи.

Реєстрація є підставою для здійснення іноземної інвестиції за такими договорами. Реєструвати договір може учасник або уповноважена особа. Вона подає такі документи:

- лист-звернення про державну реєстрацію договору;
- інформаційну картку договору;
- оригінал та копію договору;
- засвідчені копії установчих документів суб'єктів ЗЕД України та свідоцтва про його державну реєстрацію як суб'єкта підприємницької діяльності;
- витяг із торговельного, банківського або судового реєстру тощо, який засвідчує реєстрацію іноземної юридичної особи (нерезидента) в країні її місцезнаходження;
- відповідний дозвіл (ліцензію), якщо згідно із законодавством України цього вимагає діяльність, що передбачається договором;
- документ про оплату послуг за державну реєстрацію договору.

Картка державної реєстрації договору (контракту) та спеціальна відмітка про реєстрацію на договорі підтверджують факт реєстрації. Вона видається суб'єкту ЗЕД у трьох примірниках: перший подається до митних органів для митного оформлення майна, другий – до податкових органів, третій залишається у суб'єкта ЗЕД.

Запитання для самоконтролю

1. Які основні ознаки та функції зовнішньоекономічного договору?
2. Які принципи міжнародних комерційних контрактів?
3. Яка структура зовнішньоекономічного контракту?
4. Які особливості етапу “Підготовка до укладання контракту”?
5. Які особливості етапу “Укладання контракту”?
6. Які особливості етапу “Виконання контракту”?
7. Який порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних договорів?

ЧАСТИНА III

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розділ 8. Митне оформлення експортних та імпорتنих операцій

Ключові терміни:

Митний контроль, об'єкти та суб'єкти митного контролю, митна вартість товарів, країна походження товару, митне оформлення, процедура оформлення, митний режим, вантажна митна декларація, митні платежі.

8.1. Сутність митного контролю

Усі експортовані, імпортовані товари та інші предмети переміщуються через митний кордон України під митним контролем.

Митний контроль – це сукупність заходів, що здійснюються митними органами з метою забезпечення додержання норм українських нормативно-правових актів з питань митної справи, а також міжнародних договорів України [15].

Митний контроль здійснюється посадовими особами митних органів шляхом:

- перевірки документів та відомостей, необхідних для такого контролю;
- митного огляду (огляду та переогляду товарів: транспортних засобів, особистого огляду громадян);
- обліку товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України;
- усного опитування громадян та посадових осіб підприємств;
- перевірки системи звітності та обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків і зборів, які справляються при переміщенні товарів через митний кордон України;
- огляду територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних ліцензійних складів, спеціальних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться товари і транспортні засоби, що підлягають митному контролю, чи проводиться діяльність, контроль за якою покладено на митні органи законом (на митному складі товари зберігаються під митним контролем без застосування до них заходів нетарифного регулювання);
- використання інших форм з питань митної справи (рис. 8.1).

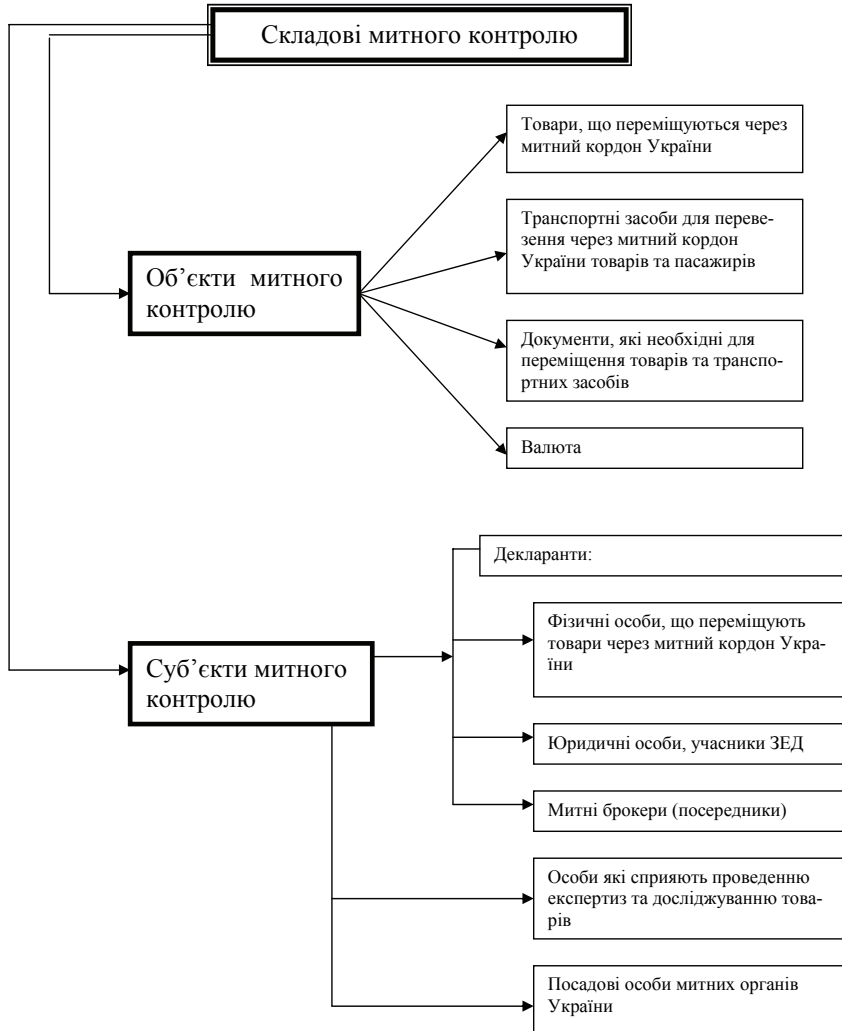


Рис. 8.1. Складові митного контролю

8.2. Визначення митної вартості товарів

Важливим моментом митного оформлення експортно-імпорتنних операцій є визначення митної вартості товару, яка є основою для установлення розміру мита.

Використання державою того чи іншого порядку розрахунку мита може збільшити чи зменшити суму митних платежів.

Митна вартість товарів – це заявлена декларантом або визначена митним органом вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України, яка обчислюється на момент перетинання товарами митного кордону України.

Принципи визначення митної вартості товарів в українському законодавстві розроблені з урахуванням міжнародної практики і, перш за все, правил ГАТТ про визначення вартості товарів для митних цілей, що містяться в Угоді про митну оцінку (повна назва – Угода про застосування Статті VII ГАТТ 1994). Передбачена Угодою система оцінки базується на критерії, при застосуванні якого береться до уваги комерційна практика. Гармонізація національного законодавства на основі правил Угоди має метою уніфікацію їх застосування таким чином, щоб імпортери могли впевнено попередньо оцінити суму мита, яку необхідно буде сплатити.

Митна вартість визначається як для товарів, що імпортуються в Україну, так і товарів, що експортуються з України.

**Митна вартість товарів,
що імпортуються**

Для визначення митної вартості товарів, що імпортуються в Україну, використовують шість методів [15, гл. 47]:

- 1) за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються;
- 2) за ціною угоди щодо ідентичних товарів;
- 3) за ціною угоди щодо подібних (аналогічних) товарів;
- 4) на основі віднімання вартості;
- 5) на основі додавання вартості;
- 6) резервного.

Основним методом визначення митної вартості товарів є метод за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються.

Якщо основний метод не може бути використаний, застосовується послідовно кожний із перелічених. При цьому кожний наступний метод застосовується, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу.

Митною вартістю за методом 1 є ціна угоди, фактично сплачена, чи яка підлягає сплаті за товари, які імпортуються за призначенням в Україну, на момент перетинання ними митного кордону України.

Для визначення митної вартості за методом 2 (оцінка за ціною угоди щодо ідентичних товарів) за основу береться ціна угоди щодо ідентичних товарів. Під ідентичними розуміються товари, однакові за всіма ознаками з товарами, що оцінюються, у тому числі за такими, як: фізичні характеристики; якість та репутація на ринку; країна походження; виробник.

Для визначення митної вартості за методом 3 (оцінка за ціною угоди щодо подібних (аналогічних) товарів) за основу береться ціна угоди щодо подібних (аналогічних) товарів, які ввозяться (імпортуються). Під подібними (анало-

гічними) розуміються товари, які хоч і не є однаковими за всіма ознаками, але мають схожі характеристики і складаються із схожих компонентів, завдяки чому вони виконують однакові функції порівняно з товарами, що оцінюються, та вважаються комерційно взаємозамінними.

Щоб визначити подібність (аналогічність) товару, враховуються такі ознаки: якість, наявність торговельної марки і репутація на ринку; країна походження; виробник.

Визначення митної вартості товарів за методом 4 (оцінка на основі віднімання вартості) здійснюється у тому разі, якщо оцінювані, ідентичні чи подібні (аналогічні) товари продаватимуться на митній території України у незмінному стані.

Для визначення митної вартості товарів за основу береться ціна одиниці товару, за якою оцінювані, ідентичні чи подібні (аналогічні) товари продаються найбільшою партією на території України у час, максимально наближений до часу ввезення, але не пізніше ніж за 90 днів з дати ввезення товарів, що оцінюються, покупцеві, який не є взаємозалежною з продавцем особою.

Від ціни одиниці товару віднімаються, якщо вони можуть бути виділені, такі компоненти:

- витрати на виплату комісійних винагород, звичайні надбавки на прибуток та загальні витрати у зв'язку з продажем на митній території України товарів того ж класу та виду;
- суми ввізного (імпортного) мита, податків, зборів та інших платежів, що підлягають сплаті в Україні у зв'язку з ввезенням (імпортом) чи продажем (відчуженням) товарів;
- звичайні витрати, понесені в Україні на навантаження, вивантаження, транспортування, страхування.

Для визначення митної вартості товарів за методом 5 (оцінка на основі додавання вартості) за основу береться ціна товарів, розрахована шляхом додавання:

- вартості матеріалів та витрат, понесених виробником у зв'язку з виробництвом оцінюваних товарів;
- загальних витрат, характерних для продажу в Україну з країни вивезення товарів того ж виду, у тому числі витрат на навантаження, вивантаження, транспортування, страхування до місця перетинання митного кордону України, та інших витрат;
- прибутку, що його звичайно одержує експортер у результаті поставки в Україну таких товарів.

Для визначення митної вартості за даним методом до ціни товарів зараховуються всі витрати, які враховуються при визначенні митної вартості за методом 1.

Резервний метод (метод 6) використовується, якщо митна вартість не може бути визначена шляхом послідовного використання вищевказаних методів.

Митна вартість оцінованих товарів визначається з урахуванням світової практики, шляхом гнучкого використання будь-якого з наведених методів, а також за допомогою цінової інформації, яка надається митним органом декларанту.

Для визначення митної вартості товарів за резервним методом не може використовуватися: ціна товарів на внутрішньому ринку країни-експортера; ціна товарів, що поставляються з країни-експортера до третіх країн; ціна товарів українського походження на внутрішньому ринку України; довільно встановлена чи достовірно не підтверджена ціна товарів; витрати на виробництво, що відрізняються від тих, які були визначені для розрахунків ціни ідентичних або подібних (аналогічних) товарів; мінімальна митна вартість; більша з двох альтернативних вартостей.

**Митна вартість товарів,
що експортуються**

Митна вартість товарів, що експортуються з України, визначається залежно від виду договору [15, гл. 48].

При договорі купівлі-продажу або міни митна вартість товарів визначається на основі ціни, яку було фактично сплачено або яка підлягає сплаті за ці товари на момент перетинання митного кордону України.

До митної вартості товарів, що вивозяться, також включаються фактичні витрати, якщо вони не були раніше до неї включені:

- на навантаження, вивантаження, перевантаження, транспортування та страхування до пункту перетинання митного кордону України;
- комісійні та брокерські винагороди;
- ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, яку покупець повинен прямо чи побічно здійснити як умову продажу (експорту) товарів, які оцінюються.

Якщо існує інший вид договору, тоді митна вартість товарів визначається на підставі ціни, підтвердженої комерційними, транспортними, банківськими, бухгалтерськими та іншими документами, що містять відомості про вартість товарів, які оцінюються, з урахуванням витрат на транспортування та страхування товарів до пункту перетинання митного кордону України.

Митна вартість декларується шляхом надання декларації митної вартості.

Для визначення митної вартості важливо також знати спосіб встановлення моменту перетину митного кордону:

- 1) для авіапереvezень:
 - при експорті – завершення митного оформлення в аеропорті, де відбувається навантаження;
 - при імпорті – початок або здійснення митного оформлення в першому аеропорті на території України, у якому відбувається розвантаження або перевантаження товарів, якщо факт перевантаження підтверджений митним органом цього аеропорту;
- 2) 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 порту розвантаження або перевантаження на території України, якщо факт перевантаження підтверджений митним органом цього порту;
- 3) для товару, що доставляється поштою: здійснення митного оформлення в пункті міжнародного поштового обміну;
- 4) для трубопровідного транспорту та ліній електропередачі: пункт пропуску, де товар ставиться під митний контроль;
- 5) для перевезення іншими видами транспорту (у тому числі залізничним і автомобільним):
 - при експорті – здійснення або завершення митного оформлення в пункті пропуску на митному кордоні України на шляху переміщення товару;
 - при імпорті – початок або здійснення митного оформлення в пункті пропуску на митному кордоні України на шляху переміщення товару.

8.3. Визначення країни походження товару

Для митного оформлення експортно-імпортних операцій важливим кроком є також визначення країни походження товару.

Країна походження товару визначається з метою застосування тарифних та нетарифних заходів регулювання ввезення товару на митну територію України та вивезення товару з цієї території, а також забезпечення обліку товарів у статистиці зовнішньої торгівлі.

Сучасні національні системи визначення походження товару різноманітні, але загалом вони ґрунтуються на двох головних принципах:

1) принцип доданої вартості у виробництві або подальшому обробленні. Продукція вважається виробленою в тій країні, в якій був доданий визначений відсоток (40%, 50%, 60%) її вартості;

2) за цим принципом походження визначається на основі змін у тарифній класифікації. Країни-члени СОТ використовують Гармонізовану систему (ГС) опису та кодування товарів. Система складається з 97 розділів, в кожному з яких товари розписані відповідно до ступеня обробки, починаючи з сировини, через напівфабрикати і до готової продукції. При використанні цієї системи класифікації визначається, що продукція походить з країни, в якій в результаті обробки змінюється його тарифна класифікація.

В Україні визначення країни походження здійснюється на основі перелічених вище принципів, а порядок цього визначення встановлюється Кабінетом Міністрів України.

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

При цьому під країною походження товару можуть розумітися група країн, митні союзи країн, регіон чи частина країни, якщо є необхідність їх виділення з метою визначення походження товару.

Товарами, повністю виробленими у країні вважаються:

1) корисні копалини, видобуті на її території або в її територіальних водах, або на континентальному шельфі і в морських надрах, якщо країна має виключне право на розробку цих надр;

2) рослина продукція, вирощена та зібрана на її території;

3) живі тварини, що народилися та вирощені в цій країні;

4) продукція, одержана від тварин, вирощених в цій країні;

5) продукція мисливського, рибальського та морського промислів;

6) продукція морського промислу, видобута та (або) вироблена у Світовому океані суднами цієї країни, а також суднами орендованими (зафрахтованими) нею;

7) вторинна сировина та відходи, які є результатом виробничих та інших операцій, здійснених у країні;

8) продукція високих технологій, одержана у відкритому космосі на космічних кораблях, що належать цій країні чи оренднуються нею;

9) товари, вироблені у цій країні виключно з продукції, зазначеної у пунктах 1-8.

Якщо у виробництві товару беруть участь дві або більше країн, походження товару визначається згідно з критерієм достатньої переробки.

Критерій достатньої переробки визначається:

1) правилом, яке потребує в результаті переробки товарів зміни класифікаційного коду товару за ГС на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків;

2) або правилом адвалерної частки, яке полягає в зміні вартості товару в результаті його переробки, якщо при цьому додана вартість становить не менш як 50% від вартості товару, одержаного в результаті переробки, або частка використаних матеріалів з іншої країни чи невідомого походження становить менш як 50% від вартості товару, одержаного в результаті переробки;

3) або переліком виробничих та технологічних операцій, які хоч і не ведуть у результаті переробки товару до зміни його коду чи його вартості відповідно до правила адвалерної частки, але з дотриманням певних умов визнаються достатніми.

У разі застосування правила адвалерної частки вартість товару, одержаного в результаті переробки в цій країні, визначається на базі ціни франко-завод виробника товару. Вартість складових цього товару, що походять з інших країн, визначається за їх митною вартістю, а тих складових, походження яких не визначено, – за встановленою ціною першого їх продажу в цій країні.

Якщо стосовно конкретного товару або конкретної країни (країн) критерій достатньої переробки окремо не обумовлено, то застосовується правило, згідно з яким товар вважається підданим достатній переробці, якщо в результаті

його переробки змінено класифікаційний код товару за ГС на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків.

Для підтвердження походження товару митний орган має право вимагати подання сертифіката про походження товару.

У разі експорту товарів сертифікат про походження товару, коли він необхідний, видається органом, уповноваженим на це Кабінетом міністрів України.

У разі імпорту товарів сертифікат надається обов'язково:

- на товари, що походять з країн, яким Україна надає преференції;
- на товари, ввезення яких з відповідної країни регулюється кількісними обмеженнями (квотами) чи іншими заходами регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- якщо не передбачено міжнародними договорами України, а також законодавством України в галузі охорони довкілля, здоров'я населення, захисту прав споживачів, громадського порядку, державної безпеки тощо;
- у випадках, коли у документах, які подаються для митного оформлення, немає відомостей про походження товарів або у митного органу є достатні підстави вважати, що декларуються недостовірні відомості про походження товарів.

Сертифікат про походження товару повинен однозначно свідчити про те, що зазначений товар походить з відповідної країни, і має містити:

- письмову заяву експортера про країну походження товару;
- письмове посвідчення компетентного органу країни вивезення, який видав сертифікат, про те, що наведені у сертифікаті відомості відповідають дійсності.

Залежно від сфери застосування сертифікати бувають загальної і спеціальної форми .

Сертифікат про походження загальної форми оформляється на товари, перевезення яких не регулюється міжнародними угодами, а також у випадках відсутності або тимчасового зупинення пілг на такі товари. Ця форма, як правило, не надає пілг.

Сертифікат про походження за спеціальною формою містить більш детальну інформацію та спеціальне формулювання для декларування походження товару. Спеціальні форми сертифікатів, як правило, використовуються у країнах-учасниках багатосторонніх договорів, що передбачають надання преференційних ставок мита. До таких сертифікатів відносяться:

1) сертифікат про походження форми А – сертифікат, що використовується за програмою Загальної системи преференцій, і засвідчує походження товарів з країни, що розвивається, на яку поширюється преференційний режим, при їх експорті в розвинені країни. Форма сертифіката розроблена Конференцією ООН з торгівлі та розвитку.

Сертифікат форми А потрібний для товарів походженням з України, що підпадають під преференційний режим у країнах ЄС;

2) сертифікат про походження форми APR – сертифікат, що видається на товари українського походження. Такі сертифікати оформляються для товарів, на які поширюється преференційний тариф під час експорту в країни ЄС, і видаються Торгово-промисловою палатою України та її регіональними відділеннями;

3) сертифікат про походження форми TEXTILE – сертифікат, що видається відповідно до візової домовленості між урядом України та урядом США щодо текстилю і текстильних товарів і Угоди про торгівлю текстилем і предметами одягу між урядом України та урядом США;

4) сертифікат про походження форми СТ-1 – сертифікат, що застосовується при здійсненні торгових операцій між країнами СНД, який видається торгово-промисловими палатами держави-експортера. Термін його дії – 12 місяців із дня видачі. Сертифікат оформлюється на кожне окреме постачання товару, здійснюване одним або декількома транспортними засобами одному вантажо-одержувачу від одного відправника вантажу;

5) сертифікат про походження форми ESCS – сертифікат, що оформляється при торгівлі деякими сталевими виробами, і є дійсним на експорт товарів походженням з України в країни ЄС.

8.4. Порядок митного оформлення товарів і транспортних засобів

Митне оформлення – це виконання митним органом дій (процедур), які пов'язані із закріпленням результатів митного контролю товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України [15, гл. 10].

Метою митного оформлення є засвідченні відомостей, одержаних під час митного контролю товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, та оформлення результатів такого контролю, а також статистичного обліку ввезення на митну територію України, вивезення за її межі і транзиту через її територію товарів і транспортних засобів.

Митне оформлення здійснюється посадовими особами митного органу в місцях розташування відповідних підрозділів митних органів і, як правило, протягом однієї доби з часу пред'явлення товарів і транспортних засобів та всіх необхідних документів.

Процедура оформлення складається з двох частин: попередні операції та основне оформлення.

Попередні операції – це дії, що виконуються до початку митного оформлення товарів і транспортних засобів.

Метою попередніх операцій є сприяння прискоренню основного митного оформлення товарів і транспортних засобів, поміщенню їх під визначений митний режим, здійсненню митних процедур.

При попередньому митному оформленні здійснюється:

- прийняття повідомлень про перетинання кордону при ввезенні товарів і транспортних засобів на митну територію України;

- прийняття повідомлення про намір вивезти товари і транспортні засоби за межі митної території України;
- прийняття повідомлень про прибуття товарів та транспортних засобів у місця доставки;
- контроль за розміщенням товарів і транспортних засобів на складах тимчасового зберігання;
- прийняття попередньої митної декларації;
- взяття проб та зразків товарів, що перебувають під митним контролем, контроль за взяттям проб та зразків товарів іншими органами державного контролю;
- передавання оформлених документів та відомостей посадовим особам, які здійснюють основне митне оформлення.

Основне митне оформлення товарів і транспортних засобів включає такі етапи:

1. Прийняття, реєстрація та облік митних декларацій.
2. Контроль правильності визначення коду товару відповідно до товарної номенклатури ЗЕД та країни походження, а також за додержанням заходів нетарифного регулювання.
3. Валютний контроль та контроль митної вартості товару.
4. Контроль митних платежів.
5. Огляд і випуск товарів. (рис. 8.2).

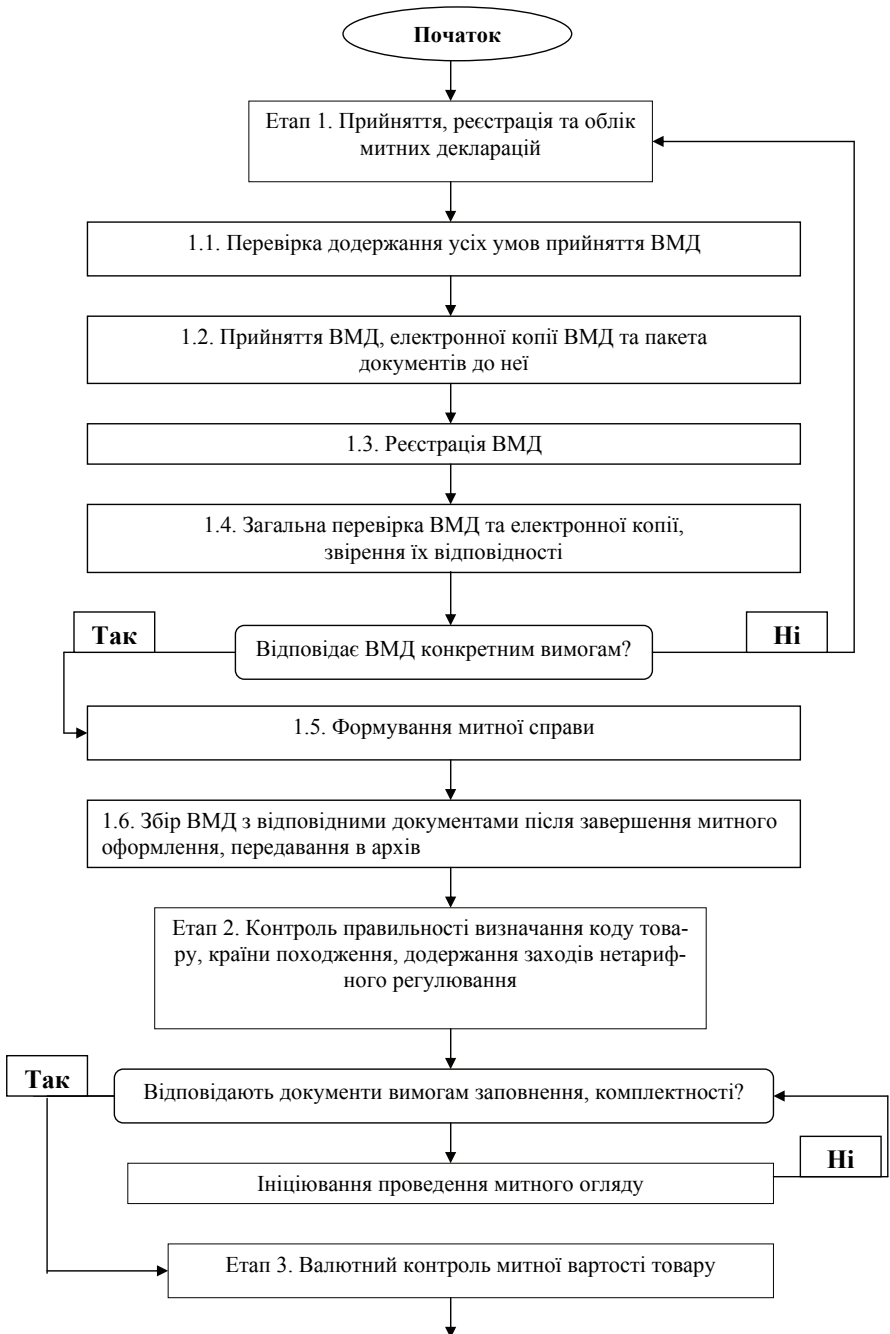
Найважливішою частиною основного митного оформлення є декларування органу України товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України відповідно з вибраним режимом.

Залежно від мети переміщення товарів через митний кордон України чинним законодавством запроваджено 13 видів митного режиму:

1) імпорт (випуск у вільний обіг) – товари ввозяться на митну територію України для вільного обігу без обмеження строку їх перебування на цій території та можуть використовуватися без будь-яких митних обмежень;

2) експорт – товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання про їх повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України;

3) реімпорт – товари, що походять з України та вивезені за межі митної території України згідно з митним режимом експорту, не пізніше ніж у встановлений законодавством строк ввозяться на митну територію України для вільного обігу на цій території;



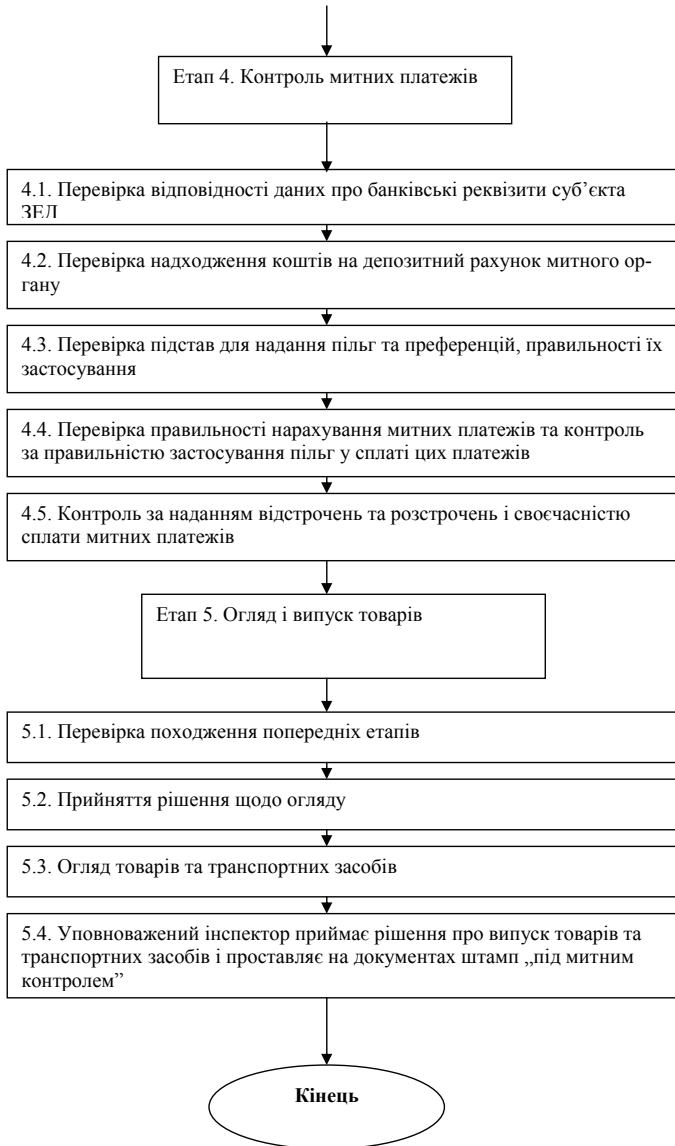


Рис. 8.2. Етапи основного митного оформлення

4) реекспорт – товари, що походять з інших країн, не пізніше ніж у встановлений законодавством строк з моменту їх ввезення на митну територію України вивозяться з цієї території в режимі експорту;

5) транзит – товари і транспортні засоби переміщуються під митним контролем між двома митними органами або в межах зони діяльності одного митного органу без будь-якого використання таких товарів і транспортних засобів на митній території України;

6) тимчасове ввезення (вивезення) – 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 витрат за нормальних умов транспортування;

7) митний склад – ввезені з-за меж митної території України товари зберігаються під митним контролем без справляння податків і зборів і без застосування до них заходів нетарифного регулювання та інших обмежень у період зберігання, а товари, 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;

8) спеціальна митна зона – до товарів, які ввозяться на території відповідних типів спеціальних (вільних) економічних зон із-за меж митної території України, а також до товарів, які вивозяться з території зазначених зон за межі митної території України, не застосовуються заходи тарифного і нетарифного регулювання, якщо інше не передбачено законом;

9) магазин безмитної торгівлі – товари, а також супутні товарам роботи, не призначені для споживання під митним контролем у пунктах пропуску на митному кордоні України, відкритих для міжнародного сполучення, інших зонах митного контролю, визначених митними органами України, без справляння мита, податків, установлених на експорт та імпорт таких товарів, та без застосування заходів нетарифного регулювання;

10) переробка на митній території України – ввезені на митну територію України товари, що походять з інших країн, піддаються у встановленому законодавством порядку переробці без застосування до них заходів нетарифного регулювання, за умови вивезення за межі митної території України продуктів переробки відповідно до митного режиму експорту;

11) переробка за межами митної території України – товари, що перебувають у вільному обігу на митній території України, вивозяться без застосування заходів тарифного та нетарифного регулювання з метою їх переробки за межами митної території України та наступного повернення в Україну;

12) знищення або руйнування – товари, ввезені на митну територію України, знищуються під митним контролем чи приводяться у стан, який виключає їх використання, без справляння податків, установлених на імпорт, а також без застосування заходів нетарифного регулювання до товарів, що знищуються або руйнуються;

13) відмова на користь держави – власник відмовляється від товарів, що перебувають під митним контролем, без будь-яких умов на свою користь. У режимі відмови на користь держави на товари не нараховуються і не справляються податки та збори, а також не застосовуються заходи нетарифного регулювання

Декларування здійснюється шляхом заяви за встановленою формою (письмовою, усною, шляхом вчинення дій) точних відомостей про товари і транспортні засоби, мету їх переміщення через митний кордон України, а також відомостей, необхідних для здійснення їх митного контролю та митного оформлення.

Основним документом, який використовується для декларування товарів і транспортних засобів, є вантажна митна декларація (ВМД).

Форма ВМД, порядок її надання, оформлення та використання регламентується Положенням про вантажну митну декларацію [19].

Згідно з цим Положенням, вантажна митна декларація – це письмова заява встановленої форми, що подається митному органу і містить відомості про товари та транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон України, митний режим, у який вони заявляються, а також іншу інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування податків, зборів та інших платежів.

Прийняття ВМД для оформлення – це процедура попередньої перевірки відповідності відомостей, зазначених у ВМД, вимогам, установленим нормативно-правовим актам України з питань митної справи, та поданим документам.

Митний орган не приймає ВМД для оформлення, якщо вона подається без певного комплексу документів та заповнена декларантом з порушенням відповідних нормативних актів. У разі відмови у прийнятті ВМД заповнюється картка відмови у митному оформленні.

Після завершення процедури прийняття ВМД декларант несе відповідальність за достовірність відомостей, зазначених у ВМД. Ця декларація не може бути відкликана декларантом.

У разі прийняття ВМД їй присвоюється реєстраційний номер та проводиться реєстрація в журналі обліку ВМД.

ВМД заповнюється:

- на товари, які переміщуються через митний кордон України юридичними особами (підприємцями) і митна вартість яких перевищує суму, еквівалентну 100 євро, крім підакцизних товарів, які декларуються незалежно від їх вартості;
- на товари, які підлягають державному експортному контролю;
- на товари, які переміщуються в режимі митного складу;
- на товари, які безпосередньо ввозяться фізичними особами в супроводжуваному багажі або пересилаються в несупроводжуваному багажі, надходять на адреси фізичних осіб або вивозяться фізичними особами у випадках, передбачених законодавством;
- на товари незалежно від їх митної вартості в інших випадках, передбачених законодавством;
- на транспортні засоби у випадках, передбачених законодавством;

– на партію товарів, які належать юридичним особам або фізичним особам (підприємцям), за умови, що до всіх товарів цієї партії застосовується єдиний митний режим.

ВМД заповнюється державною мовою за допомогою комп'ютера. Під час заповнення ВМД може застосовуватися іноземна мова, якщо переклад державною мовою назв суб'єктів або фірмового (комерційного) найменування товару є недоцільним та істотно не впливає на принцип здійснення заходів тарифного або нетарифного регулювання.

Завершення митного оформлення здійснюється шляхом проставлення відбитка особистої номерної печатки уповноваженої посадової особи митниці, своїх підпису та прізвища в ВМД і в інших товаросупроводжувальних і товаро-транспортних документах. Примірник оформленої ВМД надається декларанту.

Оформлена ВМД свідчить про надання суб'єкту ЗЕД права на розміщення товарів у заявленому митному режимі й підтверджує права та обов'язки зазначених у ВМД осіб щодо здійснення ними відповідних правових, фінансових, господарських та інших дій.

Документи, які необхідні для митного оформлення у режими експорту та імпорту

Для митного оформлення товарів у режимі експорту суб'єкти підприємницької діяльності надають такі документи [46, с. 176]:

- 1) ВМД (на товари вартістю більше 100 євро, на підакцизні товари – незалежно від їх вартості);
- 2) товаросупроводжувальні документи: транспортні (накладні, книжки МДП, коносамент), комерційні (рахунок-фактура, договір комісії, доручення, консигнації), пакувальні письма;
- 3) зовнішньоекономічний договір (контракт);
- 4) довідка про проведення декларування валютних цінностей, доходів та майна, що належать резиденту України і знаходяться за її межами або довідка про відсутність за межами України валютних цінностей і майна;
- 5) ліцензія Мінекономрозвитку на товари, які підлягають ліцензуванню;
- 6) картка реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного договору;
- 7) дозвіл або висновок Державної служби експортного контролю;
- 8) фітосанітарний сертифікат
- 9) ветеринарний сертифікат;
- 10) сертифікат екологічного контролю;
- 11) сертифікат якості;
- 12) гарантійне зобов'язання, яке прийнято податковою адміністрацією (при митному оформленні давальницької сировини);
- 13) для українських перевізників: свідоцтво про допущення до перевезення транспортного засобу або контейнера до перевезення вантажів під митними печатками та пломбами, декларація АТС з листами контролю;
- 14) експертний висновок територіального органу Держстандарту;

- 15) заява-розрахунок на придбання марок акцизного збору з відміткою податкової адміністрації щодо сплати збору;
 - 16) свідоцтво на право вивезення культурних цінностей;
 - 17) облікова картка суб'єкта ЗЕД;
 - 18) індивідуальна ліцензія на зовнішньоекономічну операцію;
 - 19) довідка, яка видається управлінням сільського господарства та продовольства облдержадміністрації (при експорті живої худоби та шкіряної сировини);
 - 20) індивідуальна ліцензія на здійснення резидентами майнових інвестицій за межами України;
 - 21) погодження на вивезення озоноруйнуючих речовин та продукції, що їх містить імпорт (експорт) яких підлягає ліцензуванню;
 - 22) погодження митних органів на експорт спирту через авіаційні пункти пропуску;
 - 23) платіжні документи на перерахування сум митних платежів та інших податків на депозитні рахунки митних установ;
 - 24) письмо-погодження (у випадку митного оформлення у зоні дії іншої митниці не по місцю знаходження суб'єкта підприємницької діяльності).
- Для митного оформлення товарів у режимі імпорту необхідні такі документи [46, с. 177]:
- 1) ВМД (на товари вартістю більше 100 євро, на підакцизні товари незалежно від їх вартості);
 - 2) товаросупроводжувальні документи;
 - 3) зовнішньоекономічний договір (контракт);
 - 4) довідка про проведення декларування валютних цінностей, доходів та майна, що належать резиденту України і знаходяться за її межами або довідка про відсутність за межами України валютних цінностей та майна;
 - 5) ліцензія Мінекономрозвитку на товари, які підлягають ліцензуванню;
 - 6) картка реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного договору;
 - 7) дозвіл або висновок Державної служби експортного контролю;
 - 8) сертифікат відповідності;
 - 9) гарантійний сертифікат;
 - 10) ветеринарний сертифікат;
 - 11) дозвіл служби екологічного контролю;
 - 12) сертифікат походження товарів;
 - 13) вексель (при митному оформленні давальницької сировини, іноземних інвестицій);
 - 14) податковий вексель;
 - 15) платіжні документи на перерахування сум митних платежів та інших податків на депозитні рахунки митних установ;
 - 16) довідка Національного агентства по реконструкції та розвитку (при митному оформленні вантажів міжнародної технічної допомоги);

- 17) погодження на вивезення озоноруйнуючих речовин та продукції, що їх містить, імпорт / експорт яких підлягає ліцензуванню;
- 18) попередні ВМД;
- 19) письмо-погодження (у випадку митного оформлення у зоні дії іншої митниці не по місцю знаходження суб'єкта підприємницької діяльності);
- 20) разова (індивідуальна) ліцензія на зовнішньоекономічну операцію;
- 21) індивідуальна ліцензія на здійснення резидентами майнових інвестицій за межами України;
- 22) сертифікат на ввезення наркотичних засобів, психотропних речовин;
- 23) свідоцтво на право вивезення культурних цінностей із країни вивезення;
- 24) заява-розрахунок на придбання марок акцизного збору.

Запитання для самоконтролю

1. У чому сутність митного контролю?
2. Які використовують методи для визначення митної вартості товарів?
3. У чому сутність правил визначення країни походження товарів?
4. Які товари вважаються повністю виробленими у країні?
5. Що розуміють під критерієм достатньої переробки?
6. У чому сутність процедури митного оформлення?
7. Які етапи включає основне митне оформлення?
8. Які існують види митного режиму?
9. Які особливості ватажної митної декларації?

Розділ 9. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічних угод

Ключові терміни:

Міжнародні перевезення, транспортні операції, транспорт: морський, залізничний, автомобільний, авіаційний, міжнародні транспортні коридори, регулювання міжнародних перевезень, базисні умови поставки товару, спеціалізовані транспортно-експедиторські підприємства.

9.1. Сутність та регулювання міжнародних перевезень

Міжнародні транспортні перевезення є важливим видом зовнішньоекономічної діяльності. Товар не може бути доставлений з однієї країни до іншої без використання транспортних засобів; при цьому, природно, вартість товару зростає. Обсяг міжнародних перевезень сьогодні такий великий, а транспортні операції настільки складні, що існує необхідність у встановленні єдиних правил і норм у міжнародному транспортуванні. Актуальність зведення національних норм в єдину систему стандартів підкреслюється ще й тим, що у світі утворено, по суті, єдину транспортну систему, яка охоплює, принаймні, території розвинутих країн Європи, Північної Америки і багатьох країн інших регіонів.

Міжнародним вважається перевезення, здійснюване між двома чи більшою кількістю держав.

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

Транспортні витрати істотно впливають на контрактну ціну товару, обсяги торгівлі. Вони бувають настільки великими, що роблять експорт та імпорт товарів не вигідним.

Транспортні операції починають та завершують виконання зовнішньоторговельної угоди. Їх зміст визначається особливостями вантажу, видом транспортного засобу, періодичністю поставки, митними процедурами тощо.

Транспортні операції враховуються на всіх етапах реалізації зовнішньоторговельної угоди. Так, на етапі підготовки до укладання контракту проводяться такі роботи: аналізується ринок транспортних послуг, умови перевезення товарів, вартість доставки вантажу; визначається частка транспортних витрат у контрактній ціні товару, розраховується попередній кошторис транспортних витрат. На етапах укладення та виконання контракту укладаються договори перевезення товарів, оформлюються транспортні, товаросупроводжувальні, страхові документи, планується перевезення вантажів через митний кордон України, товар підготовляється до перевезення, проводяться розрахунки з перевізником. Після завершення виконання контракту, у випадку необхідності, вирішуються суперечки між учасниками транспортних операцій.

Моментом обліку експортних та імпортних операцій при водних, залізничних, автомобільних, повітряних перевезеннях є:

- при експорті – дата дозволу на перетин кордону, що указується на штампелі митниці, який проставляється на ВМД;
- при імпорті – дата дозволу митниці, що проставляється на ВМД;
- при експорті та імпорті товарів, які поставляються трубопровідним транспортом, а також електроенергії – дата прийомоздаточного акту, який був складений на прикордонних або інших контрольно-розподільних пунктах трубопроводу або електропроводу;
- при відправленні товарів поштою – дата поштової квитанції.

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

Правове регулювання відносин, які виникають із здійснення міжнародних перевезень, має певну специфіку:

1. Їх найважливіші умови визначені у міжнародних угодах – транспортних конвенціях, що є основним джерелом регулювання у цій сфері відносин. Угоди містять уніфіковані матеріально-правові норми, необхідні для врегулювання суперечок, що найчастіше виникають при морських та автомобільних міжнародних перевезеннях. Звичайно уніфіковані норми міжнародних договорів регулюють вимоги до перевізної документації, порядку приймання вантажу до перевезення та його видачі у пункті призначення, умови відповідальності перевізника, процедуру заяви претензій й позовів. Міжнародні транспортні конвенції мають і колізійні норми (норми, які визначають який з двох законів, вітчизняний чи іноземний, слід застосовувати у конкретній справі), до яких звертаються у разі відсутності уніфікованих правових норм. Переважно договірні колізійні норми відсилають до вітчизняного законодавства.

2. Норми конвенцій про міжнародні перевезення є імперативними (тобто вони не допускають вибору, їм повинні обов'язково підкорятися).

Специфіка регулювання міжнародних перевезень може виявитися у відображенні норм міжнародних договорів у національному законодавстві без попередньої ратифікації, підписання або ж приєднання до них.

Види правового регулювання доцільно виділяти за такими ознаками: кількість сторін договору, предмет договору, напрям зовнішньоекономічної операції (рис. 9.1).

Правове регулювання міжнародних перевезень може бути:

- багатостороннім – міжнародні перевезення погоджуються та регулюються багатосторонніми міжнародними договорами залежно від виду транспорту, яким здійснюється перевезення;
- двостороннім – питання міжнародних перевезень регулюються двосторонніми договорами між двома країнами залежно від виду транспорту, яким здійснюється перевезення;
- одностороннім (національне законодавство) – це національні нормативно-правові акти про міжнародні перевезення, які ґрунтуються на конвенційних нормах або акти, частина норм яких регулює міжнародні перевезення.

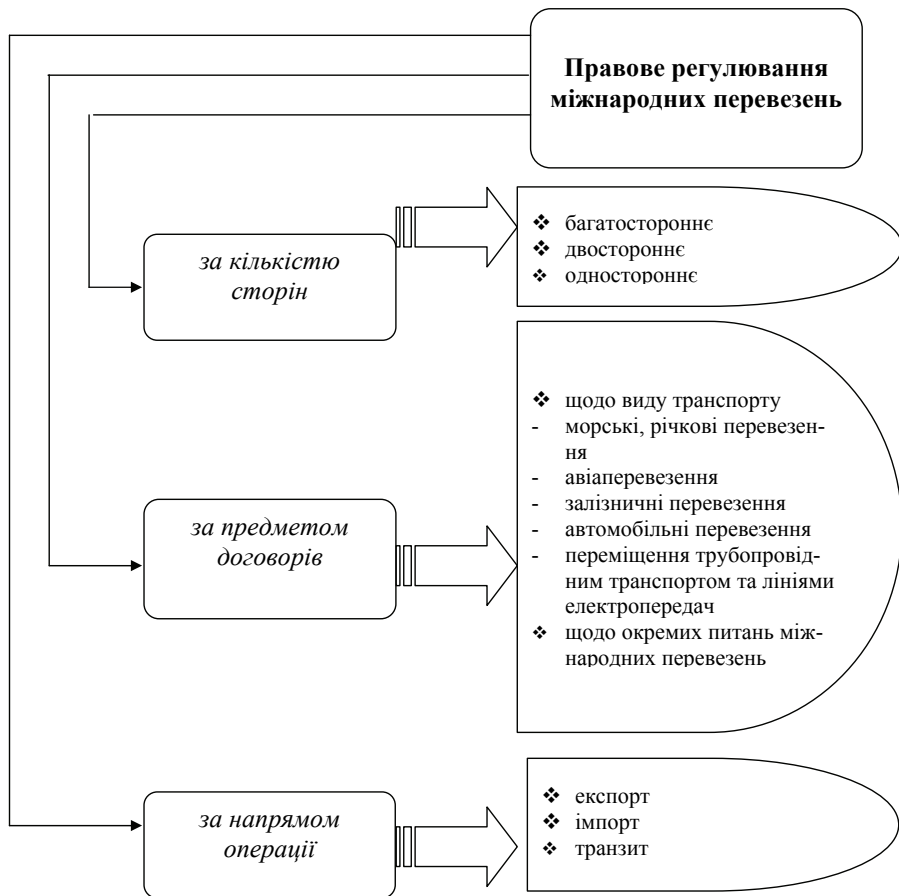


Рис. 9.1. Види правового регулювання міжнародних перевезень

Багатосторонні міжнародні договори та конвенції стосуються як певних видів транспорту, так і окремих питань перевезень.

Україна бере участь переважно у двосторонніх договорах. Договори можуть укладатися від імені Уряду України чи відповідного міністерства, інших центральних органів державної виконавчої влади, до компетенції яких входить укладання таких договорів. Конкретні умови перевезень залежно від виду транспорту регулюються саме двосторонніми договорами.

В Україні нормативно-правові норми, спрямовані на організацію міжнародних перевезень, мають, зокрема, Цивільний кодекс України, Закони Украї-

ни: “Про транспорт”, “Про дорожній рух”, “Про підприємництво”, “Про захист прав споживачів”, “Про підприємства в Україні”.

Умови перевезень регулюють спеціальні нормативно-правові акти залежно від здійснення перевезень певним видом транспорту. Наприклад, залізничні перевезення регулює Статут залізниць України, морські – Кодекс торговельно-го мореплавства України, повітряні – Повітряний кодекс України.

Питання, пов’язані з транзитом через територію України, також регулюються. Найважливішим національним актом, який визначає засади організації та здійснення транзиту вантажів авіаційним, автомобільним, залізничним, морським і річковим транспортом через територію України, є Закон України “Про транзит вантажів”. Норми Закону проголошують принцип свободи транзиту вантажів, торкаються питань маршрутів та способів транзиту вантажів. Зазначається, що транзитними вантажами є насипні, наливні, навалочні, тарно-штучні товари, вантажобагаж, що прийняті до перевезення згідно з договором (контрактом). У Законі визначені основні положення стосовно тарифів і розрахунків при транзиті вантажів, вказано на можливість надання транзитних послуг (робіт), на застосування цивільно-правової відповідальності осіб, винних у порушенні законодавства про транзит вантажів.

9.2. Організація міжнародних перевезень

Міжнародні перевезення в Україні регулюються під керівництвом Міністерства інфраструктури України в особі Державної авіаційної служби України, Державної служби морського та річкового транспорту, Департаменту державної політики в галузі залізничного транспорту, Державної автотранспортної служби України. Мінінфраструктури України, зокрема, сприяє розвитку зовнішньоекономічних зв’язків, за дорученням Уряду представляє інтереси транспортно-дорожнього комплексу в міжнародних організаціях, укладає в установленому порядку міжнародні договори про розвиток міжнародного сполучення транспортно-дорожнього комплексу, погоджує з відповідними органами інших держав квоти міжнародних перевезень пасажирів і вантажів; забезпечує здійснення у випадках, передбачених законодавством України, ліцензування окремих видів підприємницької діяльності.

Міжнародними договорами та національними законодавствами багатьох держав передбачено, що для здійснення міжнародних перевезень перевізник повинен отримати від уповноваженого органу спеціальний дозвіл (ліцензію). Таку вимогу містить і українське законодавство, де вказується, що міжнародні перевезення пасажирів і вантажів повітряним, річковим, морським, залізничним та автомобільним видами транспорту здійснюються за наявності ліцензії, виданої уповноваженим органом.

Ліцензуванню підлягають:

- надання послуг з користування залізничними коліями та іншими об’єктами інфраструктури залізничного транспорту загального користування;

- міжнародні (у межах країн СНД) перевезення пасажирів та вантажів залізничним транспортом;
- надання спеціалізованих послуг транспортних терміналів, портів, аеропортів.

Для отримання ліцензії юридичною особою, їй необхідно подати до компетентних органів заяву з переліком видів транспортно-експедиційних послуг, що будуть надаватися; реєстраційну картку за встановленою формою; копії статуту та засновницької угоди (якщо засновників або уповноважених органів двоє і більше); свідоцтво про державну реєстрацію.

Можливість надання послуг, здійснення яких підлягає ліцензуванню, підтверджується також угодами з організаціями, які отримала ліцензію Національного банку України на розрахунки у валюті між резидентами, фрахт суден, страхування вантажів, здійснення митної очистки, брокерську діяльність. У разі здійснення перевезень залізницею обов'язково є наявність угоди між експедитором і Українською залізницею.

Транспорт є головним засобом зв'язку між експортером та імпортером. Своєчасна доставка вантажу в кінцевий пункт призначення у доброму стані є метою транспортування. Завдання транспортування:

- перевезення за безпечним маршрутом;
- якісне сервісне обслуговування;
- мінімальні витрати.

При виборі транспорту беруться до уваги: географічне положення країн-експортерів та імпортерів; відстань між країнами; характер товару, що перевозиться та його вартість, вартість перевезення, безпека транспортування.

Для острівних країн (Велика Британія, Японія та багато інших) основними, а то й єдиними, видами міжнародних перевезень є морський або авіаційний транспорт. В окремих випадках можуть застосовуватися інші (наприклад, завдяки тунелю під Ла-Маншем Велика Британія сьогодні сполучається з континентальною Європою залізницею та автотранспортом; трубопроводами, що прокладаються по дну морів, перекачуються газ і нафта). У багатьох країнах, а також і в Україні, навпаки більша частина міжнародних перевезень здійснюється наземними видами транспорту. Дуже часто доводиться використовувати різні види транспорту для перевезення одного й того ж вантажу. Так, континентальні країни Центральної Африки головними своїми партнерами мають європейські країни, а виходу до моря в них немає; тому вони вимушені комбінувати автомобільний (або залізничний) і морський транспорт. В аналогічному становищі знаходяться країни Центральної Азії (в тому числі країни СНД).

Відстань між країнами-партнерами також має значення при виборі транспортного засобу. На далеку відстань, що вимірюється тисячами кілометрів, не вигідно користуватись автомобільним транспортом, тому що перевезення невеликого за вагою вантажу обійдеться дуже дорого; тут краще застосовувати залізничний або морський транспорт, що має велику вантажопідйомність.

Вибір виду транспорту здебільшого залежить від властивостей і вартості товару, що транспортується. Відносно дешеві товари не можна перевозити дорогим видом транспорту, бо транспортна складова становитиме надто велику частку в кінцевій вартості товару. Найдешевшим є водний транспорт (якщо не брати до уваги трубопроводи), найдорожчим – авіатransпорт. Тому такі вантажі, як зерно, руда, вугілля, нафта, доцільно перевозити морем, рікою або залізницею. Навіть автотransпорт для цих вантажів не підходить. Автотransпортом перевозяться відносно коштовні речі. Найкоштовніші товари можна транспортувати літаками, тому що навіть висока вартість авіаперевезень не стане великою часткою в кінцевій вартості товару. Крім того, авіатransпортом доцільно перевозити речі, які швидко псуються, або вимагають терміновою доставки з інших причин.

Щодо пасажирських перевезень, то перевага останнім часом надається автомобільному й повітряному транспорту, як більш швидкісним видам порівняно з водним і залізничним; правда, й вартість поїздки в цьому разі вища.

Дороге, крихке устаткування найчастіше перевозиться авіатransпортом, що забезпечує певну безпеку транспортування. Товари, для яких ступінь ризику крадіжки висока (запчастини автомобілів, конторське автоматизоване і звичайне обладнання, фармацевтичні товари й медикаменти тощо), доставляються, як правило, традиційним способом – морем, в основному в контейнерах, хоч коштує це дорожче. Відправники також враховують швидкість доставлення, частоту відправок (за планом на добу); надійність (додержування щодо графіків доставки); перевізну спроможність (спроможність перевозити різні вантажі).

Підприємства, які нерегулярно займаються зовнішньоторговельними операціями, як правило, звертаються до послуг спеціалізованих транспортно-експедиторських підприємств (ТЕП). Обумовлено це тим, що транспортна робота потребує спеціальних знань, великого практичного досвіду і при великій віддаленості від портів, кордонів дуже дорого коштує.

Міжнародна діяльність ТЕП протягом останнього часу значно поширилася. Вони здійснюють широкий комплекс послуг та дають змогу виробникам і споживачам сконцентрувати свою діяльність на профільних для себе операціях.

Перелік видів послуг, які надаються транспортно-експедиторськими фірмами, є досить значним і охоплює:

- вивчення кон'юнктури світового, регіональних та національних транспортних ринків, проведення комплексного маркетингового дослідження транспортного ринку;
- комплексну логістику, визначення оптимальних маршрутів транспортування вантажів;
- здійснення фрахтування, укладення та допомоги при укладенні транспортних контрактів;
- організацію завантажувальних та відвантажувальних робіт;
- організацію складування вантажів;

- оформлення необхідної документації, у тому числі передбачену митними процедурами та підготовку дозвільних, технічних, товаросупроводжувальних документів;
- надання консультацій замовникам;
- контроль за проходженням вантажів до місця призначення, у тому числі контроль за процесом власне транспортування, завантаження та відвантаження, складування тощо;
- здійснення розрахунків, які пов'язані з транспортуванням вантажів, фрахтом тощо;

Транспортно-експедиторським підприємствам, як правило, надається знижка за фрахт суден та інших транспортних засобів. Це зменшує фрахтові витрати їхніх клієнтів, тобто компенсує вартість послуг ТЕП.

9.3. Базисні умови поставки товарів

Сторони, що укладають контракт, найчастіше недостатньо інформовані про розходження в торговельних порядках країн, де знаходяться комерційні підприємства партнерів. Це може призвести до спорів, судових розглядів, котрі тягнуть за собою втрати часу і фінансовий збиток.

Щоб позбутися цих проблем, чітко визначити обов'язки сторін та зменшити ризик юридичних ускладнень, у договорах (контрактах) купівлі-продажу, Міжнародною торговельною палатою (англійською – International Chamber of Commerce (ICC), в 1936 р. були розроблені торговельні терміни, що являють собою універсальний набір базових умов, знання і застосування яких полегшувало здійснення торговельних операцій. Вони ґрунтувалися на міжнародній торговельній практиці і звичаях. Збірник називався «Міжнародні правила тлумачення торговельних термінів ІНКОТЕРМС» (International Commercial Terms). Зміни в ІНКОТЕРМС вносилися в 1953, 1967, 1980, 1990, 2000 роках. З 1 січня 2011 р. вступила в дію нова версія правил ІНКОТЕРМС, яка отримала назву «ІНКОТЕРМС 2010. Правила ICC з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі» [47].

Базисні умови постачання спрощують процес розробки і укладання контракту, допомагають партнерам знайти спосіб розподілу відповідальності.

У контракті купівлі-продажу базисними умовами постачання є умови, що визначають:

- 1) права та обов'язки сторін щодо постачання проданих товарів:
 - хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів по території країн експортера, імпортера, транзитних країн, а також при перевезенні товару морським, річковим, повітряним транспортом;
 - стан вантажу стосовно транспортного засобу, що визначає зобов'язання продавця за встановлену в контракті ціну доставити вантаж у визначене місце або завантажити товар на транспортний засіб

чи підготувати його до завантаження, або передати транспортній організації;

- зобов'язання продавця по упакуванню і маркіруванню товарів, а також зобов'язання сторін по страхуванню вантажів;
 - зобов'язання сторін щодо оформлення комерційної документації відповідно до діючого в міжнародній торговельній практиці вимогами;
 - де і коли переходять від продавця до покупця права власності на товар;
- 2) момент переходу ризику випадкової загибелі чи ушкодження товару і витрати, що можуть виникнути у зв'язку з цим.

Зобов'язання продавця і покупця, наведені в ІНКОТЕРМС 2010 по кожній з базисних умов, перераховані в таблиці 9.1.

Таблиця 9.1

Зобов'язання контрагентів

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

Отже, базисні умови постачання визначають, хто несе витрати по транспортуванню товару від продавця до покупця. Витрати, що несе експортер, включаються в ціну товару (іноді вони досягають 40-50% ціни). Базисні умови встановлюють базис ціни товару і впливають на рівень ціни.

ІНКОТЕРМС містить 11 комерційних термінів, згрупованих за чотирма різними категоріями. За кожною умовою визначаються обов'язки продавця і покупця по доставці товару і встановлюється момент переходу ризику випадкової загибелі або ушкодження товару з продавця на покупця.

Використовуваний при позначенні базисних умов термін “франко” означає, що покупець вільний від ризику і усіх витрат по поставці товару до пункту, позначеного після слова “франко” (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

Групування термінів, що позначають базисні умови постачання в ІНКОТЕРМС 2010

Група Е	Відвантаження
EXW	Франко-завод (...назва місця)
Група F	Основне перевезення не оплачене продавцем
FCA	Франко-перевізник(... назва місця)
FAS	Франко вздовж борта судна (...назва порту відвантаж.)
FOB	Франко-борт(...назва порту відвантаження)
Група С	Основне перевезення оплачене продавцем
CFR	Вартість і фрахт (...назва порту призначення)
CIF	Вартість, страхування і фрахт (...назва порту признач.)
CIP	Фрахт/перевез. і страхув. оплачені до (...назва місця призн.)
CPT	Фрахт/перевез. оплачені до (...назва місця призначення)
Група D	Доставка
DAT	Постачання на терміналі
DAP	Постачання в пункті
DDP	Постачання з оплатою мита (... назва місця призначення)

Одинадцять термінів ІНКОТЕРМС 2010 розділені на дві групи:

1. Базисні умови постачання для будь-якого виду чи видів транспорту: EXW, FCA, CIP, CPT, DAT, DAP, DDP.

2. Базисні умови постачання для морського і внутрішнього водного транспорту: FAS, FOB, CFR, CIF.

Зміст базисних умов:

I. Група «Е» вимагає від продавця лише надати товар у розпорядження покупця на своїй власній території і тому він не несе жодних ризиків та втрат з доставки вантажу

1. **EXW** – “франко-завод (франко-склад) продавця”. Ця умова поставок передбачає, що продавець виконав свої зобов’язання з доставки товару в момент його передавання покупцеві або уповноваженій ним особі зі свого підприємства або складу. Продавець (якщо інше не обумовлено сторонами в контракті) не несе відповідальності за навантаження товару на транспортний засіб, наданий покупцем і за його митне очищення (оплата необхідних митних зборів). Покупець за власний рахунок забезпечує відвантаження і транспортування товару до пункту призначення і бере на себе всі пов’язані з цим витрати і ризики. Таким чином, ця умова поставок містить мінімальні зобов’язання для продавця; відпові-

дно і ціна товару, який проданий за умовами EXW, буде найменшою порівняно з іншими базисними умовами поставки. Однак ця умова не повинна застосовуватись, коли покупець з причин, які від нього не залежать, не може виконати або забезпечити виконання митних формальностей, пов'язаних з експортом товару. У цих випадках поставки необхідно здійснювати на умовах “франко-перевізник” (FCA).

П. Група «F»-термінів вимагає від продавця доставки товару для перевезення відповідно до вказівок покупця. Договори на цих умовах відносяться до договорів відправлення.

2. FCA – “франко-перевізник”. Ця умова означає, що продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару в момент передавання очищеного для експорту товару перевізнику, якого вказав покупець, у названому місці або пункті. Якщо цей пункт у контракті точно не вказаний, продавець може на власний розсуд вибрати пункт передавання товару перевізникові в межах обумовленого в контракті району. У ряді випадків (при транспортуванні залізницею або повітряним транспортом) договір з перевізником укладається продавцем, але робить він це за рахунок покупця і на його ризик.

Ця умова поставки може застосовуватись за будь-яким способом поставок, включаючи змішані перевезення.

Під перевізником розуміють особу, яка відповідно до договору перевезення, зобов'язується зробити або забезпечити транспортування товару залізницею, автотранспортом, повітряним транспортом, морем або внутрішніми водними шляхами, або змішані перевезення. Якщо відповідно до інструкцій покупця продавець повинен передати товар особі, яка не є перевізником, то вважається, що продавець виконав свої зобов'язання на момент, коли товар переїшов на відповідне зберігання до цієї особи.

3. FAS – «вільно вздовж борту судна». За цих умов поставки продавець виконує свої зобов'язання щодо доставки товару в момент, коли товари розміщені «вздовж судна» на причалі або на баржах-ліхтерах у вказаному порту відвантаження. З цього моменту всі витрати і ризики пошкодження товару бере на себе покупець. Покупець також повинен забезпечити митне очищення товару в країні експортера. Відповідно ця умова поставок не повинна застосовуватись, коли покупець з об'єктивних причин не може забезпечити виконання формальностей, пов'язаних з експортом товару.

4. FOB – “франко-борт” або “вільно на борту судна”. Умова поставки FOB означає, що продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару в момент, коли останній перетнув борт судна в узгодженому сторонами порту відвантаження. Таким чином, ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця саме в цей момент.

При відвантаженні на умовах FOB продавець повинен забезпечити очищення товару для експорту. У випадках, коли перетинання товаром борту судна не має великого значення (наприклад, у разі перевезень на суднах-рокерах або при контейнерних перевезеннях), застосовується умова поставки FCA.

III. Група «С»-термінів вимагає від продавця укласти договір перевезення на звичайних умовах за свій власний рахунок. Договори на цих умовах відносяться до відвантажувальних контрактів.

5. **CFR** – “вартість і фрахт”. У цьому разі продавець оплачує всі витрати, пов’язані з транспортуванням вантажу в зазначений пункт призначення. Водночас ризик втрати або пошкодження товару переходить з продавця на покупця в момент перетинання вантажу борту судна. Покупець бере на себе також інші додаткові витрати, які можуть виникнути вже після навантаження товару на судно. Продавець, однак, повинен забезпечити вільний вивіз вантажу зі своєї країни (сплатити всі митні збори).

6. **CIF** – “вартість, страхування і фрахт”. За всіма ознаками CIF аналогічне CFR. Відмінність полягає лише в тому, що продавець повинен застрахувати вантаж від ризику пошкодження або втрати в процесі транспортування. Продавець укладає договір зі страховальником і сплачує йому страхову премію.

Однак при укладенні договору за умовами CIF покупець повинен виходити з того, що продавець забезпечить мінімально можливе страхування товару. Продавець також повинен забезпечити митне очищення товару для експорту.

7. **CPT** – “перевезення оплачене до”. На умовах CPT продавець оплачує вартість перевезення вантажу в зазначений пункт призначення. Ризик втрати або пошкодження товару так само, як і всі додаткові витрати, що виникають після передавання товару перевізникові, переходять до покупця в момент прийняття вантажу перевізником.

При цьому під перевізником розуміють особу, яка згідно з договором перевезення бере зобов’язання здійснити або забезпечити транспортування товару залізницею, автотранспортом, морем, повітряним транспортом або внутрішніми водними шляхами або ж шляхом змішаного перевезення. Якщо для транспортування вантажу використовувались кілька перевізників, ризики переходять з продавця на покупця при передаванні товару першому перевізникові. Продавець, однак, повинен забезпечити очищення товару для експорту.

8. **CIP** – “перевезення і страхування оплачені до”. CIP має багато спільного з CIF. Використовується будь-який вид транспорту. Застосовується, як правило, при змішаних перевезеннях. Продавець повинен укласти договори перевезення і страхування, забезпечити митне очищення вантажу. Однак так само, як і при транспортуванні за умовами CIF, продавець повинен забезпечити мінімально можливе страхування вантажу.

IV. Група «D»-термінів, згідно з якою продавець відповідає за прибуття товару в узгоджене місце чи пункт призначення на кордоні, або в межах країни імпорту, й повинен нести всі витрати та ризики, необхідні для доставки товару в країну призначення. Договори на цих умовах відносяться до доставочних контрактів.

9. **DAT** – “постачання на терміналі”(назва місця призначення) означає, що продавець виконав свої зобов’язання тоді, коли товар, випущений в митному режимі експорту, доставлений ним в погоджений термінал вказаного місця при-

значення. Під терміном "термінал" розуміється будь-яке місце, в т.ч. авіа/авто/залізничний карго термінал, причал, склад тощо. Умова DAT покладає на продавця обов'язок нести усі витрати і ризики щодо транспортування товару і його розвантаження на терміналі, включаючи (де це знадобиться) будь-які експортні збори з країни призначення. Під словом "збори" тут мається на увазі відповідальність і ризики з проведення митного очищення, а також за сплату митних формальностей, митних зборів, податків та інших зборів.

10. **DAP** – "постачання в пункті" (назва місця призначення) означає, що продавець виконав своє зобов'язання щодо поставки, коли він надав покупцеві товар, готовий до розвантаження з транспортного засобу, що прибув в погоджене місце призначення. DAP покладає на продавця обов'язок по експортно-митному очищенню товару.

11. **DDP** – "постачання з оплатою мита" (назва місця призначення) означає, що продавець зобов'язаний нести усі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням товару, включаючи (де це знадобиться) будь-які імпорتنі збори в країні призначення. DDP не може застосовуватися, якщо продавець прямо або побічно не може забезпечити отримання імпоротної ліцензії. Якщо сторони погодилися про виключення із зобов'язань продавця деяких з витрат, що підлягають оплаті при імпорті (таких, як ПДВ), це повинно бути чітко визначено в контракті купівлі-продажу. Тоді як термін EXW покладає на продавця мінімальні обов'язки, термін DDP припускає максимальні обов'язки продавця.

9.4. Особливості міжнародних перевезень

Особливості міжнародних морських перевезень

Головне місце на ринку транспортних послуг посідають морські перевезення. Морський транспорт забезпечує перевезення

4/5 обсягу всього вантажу.

До особливостей перевезень морським транспортом відносяться:

- низька порівняно з іншими видами транспорту собівартість перевезень (у 2 рази нижче ніж на залізничному транспорті);
- мобільність (є можливість легко перейти з одного маршруту до іншого);
- практично необмежена пропускна спроможність морських шляхів;
- велика вантажопідйомність;
- незначні витрати палива (рух між портами здійснюється найкоротшим шляхом);
- немає габаритних обмежень;
- продуктивність праці у 5 разів вища, ніж на залізничному транспорті.

При здійсненні морських перевезень керуються, перш за все, багатосторонніми міжнародними договорами, які містять уніфіковані правила перевезень. Серед них:

- Брюссельська конвенція про уніфікацію деяких правил про коносамент (1924 р.);
- Міжнародна конвенція про обмеження відповідальності власників морських суден (1957 р.);
- Міжнародна конвенція про уніфікацію деяких правил про цивільну юрисдикцію по справах про зіткнення суден (1952 р.);
- Міжнародна конвенція про уніфікацію деяких перевезень морем багажу пасажирів (1967 р.);
- Міжнародна конвенція ООН про морські перевезення вантажу (1978 р.);
- Афінська конвенція про перевезення морем пасажирів та їх багажу (1974 р.);

Головними питаннями двосторонніх міжнародних договорів, які сприяють розвитку комерційних та економічних відносин між державами є:

- проголошення принципу сприяння свободи торгового мореплавства та утримання від будь-яких дій, якими може бути завдана шкода нормальному розвитку міжнародного судноплавства;
- регламентування визнання документів, що є на судні (це документи, що видані іншою договірною державою для підтвердження належності судна до певної держави);
- регулювання питань, які пов'язані з вантажем;
- регламентація питань комерційних угод, які укладаються між перевізниками договірних держав щодо надання транспортних послуг;
- виконання адміністративних, митних, санітарних, карантинних та інших формальностей, що діють у іноземних портах. Як правило, врегульовуються питання звільнення від податків на доходи та прибутки, що отримуються за морське перевезення судном однієї договірної держави у іншій.

Серед нормативних актів України у сфері морських перевезень найважливішим є Кодекс торговельного мореплавства України 1995 р.

На морському транспорті залежно від регулярності рейсу і форми договору існує дві форми організації перевезень: лінійна (регулярна) та трампова (нерегулярна).

Лінійна форма перевезень забезпечує регулярні перевезення між портами генеральних вантажів за заздалегідь оголошеним розкладом. Перевезення організуються на сталих географічних напрямках міжнародної торгівлі готовою промисловою продукцією, напівфабрикатами, продовольчими та іншими товарами.

Регулярні лінії бувають:

- односторонні (обслуговуються одним судновласником);
- спільні (обслуговуються кількома транспортними компаніями на основі угод між ними чи міжурядових угод, в яких врегульовані умови експлуатації відповідних ліній);

- конференціальні, які діють на основі угод конференцій судновласницьких компаній. Конференція – це група, що складається з двох чи більше перевізників, які надають послуги щодо міжнародних лінійних перевезень вантажів на певному напрямку і мають домовленість про загальні тарифні ставки, права та обов'язки членів конференції та інші умови. Перевізники лінійної конференції у своїх операціях керуються Кодексом поведінки, який розроблений відповідними органами ООН у 1974 р.

До переваг лінійного судноплавства належить завчасне приймання вантажу від відправники і зберігання його на своїх складах до приходу судна, дотримання строків розкладу, стабільні ціни, наявність широкої мережі агентів.

Обсяг послуг, який надається лінійними перевізниками, значно більший ніж у трамповому суднопластві. Як правило, морські лінійні перевізники приймають на себе обов'язки сплачувати вартість навантаження та розвантаження. Перевезення оплачують вантажовідправники за ставкою тарифу, які встановлюються перевізниками.

У трамповому суднопластві судна експлуатуються на нерегулярній основі; без чіткого розкладу і скеровуються судновласниками туди, де є попит на тоннаж. Транспортуються, як правило, масові вантажі, що перевозяться навалом чи наливом (деревина, вугілля, зерно, нафтопродукти тощо).

Договір морського перевезення (договір фрахтування судна) у трамповому суднопластві укладається між морським перевізником (фрахтівником) та вантажовідправником або вантажоодержувачем (фрахтувальником) і має форму чартеру. При чартері для перевезення вантажу надається усе судно, його частини чи окремі приміщення. Звичайно, на практиці застосовують проформи чартерів, розроблені міжнародними морськими організаціями чи національними об'єднаннями судновласників. Проформи чартерів – це типові договори перевезення.

На основі проформ чартерів, що розробляються або перевізниками, або спеціалізованими організаціями, укладаються чартери на перевезення конкретних вантажів у певних напрямках. Розрізняють, зокрема, такі види чартеру: вугільний, лісовий, нафтовий. Це дає змогу враховувати специфіку перевезення окремих вантажів. За своїм змістом морський чартер є складним договором, який охоплює до шести десятків різних умов (порядок надання вантажу, розрахунки за фрахт та ін.)

Основні пункти чартерного договору: час і місце укладання чартеру; повне юридичне найменування сторін (преамбула чартеру); назва й опис судна; право заміни початково вказаного терміну; рід вантажу; місце повантаження та розвантаження; умови повантаження та розвантаження; порядок оплати фрахту; термін подачі судна; інші умови (льодове застереження, застереження за обставин непоборної сили тощо).

Умови проформ чартеру можуть змінюватися та доповнюватися сторонами, які, зокрема, використовують застереження. Питання відповідальності ви-

рішують, звертаючись до норм Конвенції про уніфікацію деяких правил про коносамент.

Вартість перевезення вантажу трамповим судном визначається розміром фрахтової ставки, яка складається залежно від ринкової кон'юнктури та встановлюється судовласником.

Основним документом у морських перевезеннях є коносамент – документ, що підтверджує прийняття товару до перевезення морським шляхом і зобов'язує перевізника видати товар законному власнику. До морських транспортних документів також відносяться штурманська розписка, на основі якої виписується коносамент, повантажувальний ордер, морська накладна, докова розписка, акт-повідомлення, що є підставою для пред'явлення у разі, якщо вантаж постраждав під час перевезення.

Особливості міжнародних залізничних перевезень

Залізничні перевезення мають простішу, порівняно з морським, міжнародну регламентацію. Справа в тому, що ризик перевезень залізницею менший, ніж перевезень морем. Навіть якщо скоїться катастрофа на залізниці, товар може зберегтися повністю або частково; якщо ж судно потоне, то вантаж гине цілком.

Міжнародні залізничні перевезення здійснюються на основі двосторонніх та багатосторонніх угод і регулюються залізничною накладною, яка є формою договору між товаровласником і перевізником.

Залежно від системи залізничного сполучення (вони можуть відрізнятися шириною колії, габаритами локомотивів, вагонів, умовами перевезень) регламентація перевезень здійснюється із використанням Конвенції про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ) або Угоди про міжнародне вантажне сполучення (УМВС), або Угоди про міжнародне пасажирське сполучення (УМПС). Кожна із цих угод застосовується конкретно до якоїсь систем і визначає форму залізничної накладної.

В Європі діє КОТІФ, яка набула чинності 1 травня 1985 року. Нею керуються майже 40 держав, більшість з яких європейські. Україна й інші держави СНД не беруть участі у цій Угоді. Проте, її норми, а також службові інструкції та інші документи, що ґрунтуються на засадах КОТІФ, застосовуються в окремих державах, незважаючи на те, що вони не підписали цієї Угоди. У КОТІФ умови міжнародних залізничних перевезень пасажирів регулюються Єдиними правилами МПК, а вантажів – Єдиними правилами МВК.

Єдині правила МВК діють тільки на певних залізницях, визначених учасниками Угоди. В Угоді встановлено форму залізничної вантажної накладної, яка діє у межах СНД. Ставки провізних платежів можуть визначитися міжнародними чи національними актами. Передбачено різні швидкості перевезень та максимальні строки доставки вантажів. Розмежовано доставку вантажів з великою швидкістю – 400 км на добу, та малою – 300 км на добу. Водночас залізниці мають право встановлювати спеціальні строки доставки, а також додаткові

строки у разі виникнення суттєвих перешкод при перевезеннях чи інших особливих обставин.

Норми КОТІФ встановлюють також найбільший розмір відповідальності залізниці у випадку незбереження вантажу. Він визначається у розрахункових одиницях Міжнародного валютного фонду. Збитки, заподіяні простроченням у доставці, відшкодовуються вантажоволодільцю у межах трикратних провізних платежів.

Норми УМВС та УМПС містять тарифи та правила перевезень.

Відповідно до УМВС укладання договору міжнародного перевезення вантажів оформляється складанням залізничної вантажної накладної на залізниці відправлення. Цей документ визначає строки доставки вантажу, встановлює провізні платежі на дорогах країн відправлення та призначення за ставками внутрішніх тарифів, а під час слідування дорогами транзиту – за транзитними тарифами, засвідчує прийняття вантажу до перевезення. Товар передається вантажоодержувачу, який представляє документ, що засвідчує його особу. Форма накладної, встановлена УМВС, складається з п'яти листів. Перший лист є оригіналом накладної, що супроводжує вантаж до станції призначення і видається отримувачеві разом з п'ятим листом і вантажем. Другий – це дорожня відомість, яка супроводжує вантаж до станції призначення і залишається на залізниці призначення. Кількість дорожніх відомостей повинна відповідати кількості залізниць, які беруть участь у перевезенні. Третій лист є дублікатом накладної. Він видається відправнику після укладання договору перевезення. Дублікат не є товаророзпорядчим документом, але має юридичне значення при зміні договору перевезення й пред'явленні до залізниці претензій про повну втрату вантажу. Четвертий – лист передачі вантажу, що супроводжує вантаж до станції призначення. Він залишається на залізниці призначення. П'ятий – лист-повідомлення про прибуття вантажу, що супроводжує вантаж до станції призначення, видається отримувачеві разом з оригіналом і вантажем. Крім накладної з вантажем слідують відповідні товаросупроводжувальні документи.

Оскільки існує дві форми накладної, передбачені нормами КОТІФ та УМВС, при оформленні вантажів з країн СНД, які переміщуються територією інших європейських країн, накладна, складена відповідно до вимог УМВС, оформляється до прикордонної станції залізниці країни, що межує з СНД. На цій станції вона переоформляється у накладну, вимоги якої містить КОТІФ. Переоформлення накладної відбувається й на прикордонних станціях при відправленні товарів у країни СНД.

Відповідальність залізниці за незбереження вантажу настає за наявності вини перевізника, яку в передбачених УМВС випадках, повинен довести вантажовласник. На відмову від МВК, максимальну відповідальність в УМВС не встановлено і відшкодування виплачується перевізником у межах дійсної вартості вантажу, вказаного відправником, або оголошеної його цінності, якщо таке оголошення було зроблено. Факт незбереження вантажу підтверджує комер-

ційний акт. При простроченні у доставці залізниця сплачує штраф у відсотках від провізної плати.

До переваг залізничного транспорту відносять:

- високу ефективність при перевезеннях на відстань більше 200 км;
- відносну дешевизну та менше забруднення навколишнього середовища у порівнянні з автомобільним транспортом;
- спроможність перевезення широкої номенклатури різних вантажів;
- незалежність від кліматичних умов;
- можливість доставки вантажів до підприємства із використанням під'їзних шляхів.

Особливості міжнародних автомобільних перевезень

Міжнародні автомобільні перевезення регламентуються Конвенцією про договір міжнародного перевезення вантажів (КДПВ), підписаною в Женеві у 1956 р. (сьогодні вона

діє у редакції 1978 р.), Конвенцією про шляховий рух (1968 р.), Конвенцією про дорожні знаки та сигнали (1968 р.), Європейською Угодою про загальні умови виконання міжнародних пасажирських перевезень автобусами (1970 р.), Угодою про міжнародні автомагістралі (1975 р.), Конвенцією про міжнародні автомобільні перевезення пасажирів і багажу (1997 р.) тощо.

Конвенція про договір міжнародного перевезення вантажів була прийнята з метою уніфікації умов, що регулюють міжнародне перевезення вантажів автотранспортом, зокрема щодо документів, які застосовують для перевезення, а також відповідальності перевізника. Вона застосовується:

- до перевезень автомобілями, автомобілями-тягачами, причепами, напівпричепами тощо;
- до будь-якого оплатного договору перевезення вантажів, коли місце прийняття вантажу до перевезення та місце доставки вантажу знаходяться у різних державах, з яких хоч би одна є учасницею цієї Конвенції;
- до перевезень вантажів державами, урядовими установами й організаціями;
- до випадків, коли транспортний засіб з вантажем (без його вивантаження) здійснює частину шляху морем, залізницею, внутрішнім водним чи повітряним шляхом.

Згідно з КДПВ для здійснення автотранспортного перевезення укладається єдиний договір навіть у випадку його реалізації кількома перевізниками. Послідовні перевізники мають право укладати угоди між собою. Але умови цих угод не повинні відхилятися від положень єдиного договору та зазначеної Конвенції.

Договір перевезення вантажу автотранспортом підтверджується накладною на перевезення вантажу, яка засвідчує прийняття вантажу перевізником, але не вважається товаророзпорядчим документом. Накладна складається у трьох екземплярах. Перший вручається відправнику, другий додається до това-

ру, третій залишається у перевізника. Іноді накладну складають у чотирьох екземплярах, два з яких залишаються у перевізника. Накладну підписують відправник та перевізник. При доставці для розвантаження покупцю, він вказує час прибуття автомашини для розвантаження і вибуття після розвантаження, підписує накладну і засвідчує підпис печаткою. Вантаж видається зазначеному в ній отримувачу.

Якщо до перевезення подається різноманітний або поділений на партії вантаж, чи перевезення здійснюють різні транспортні засоби, як продавець, так і перевізник мають право вимагати окрему накладну на кожний транспортний засіб, кожен вид чи окрему партію вантажу. У накладній на міжнародне перевезення зокрема вказують: місце і дату її складання; назву та адресу відправника й перевізника; місце і дату прийняття вантажу до перевезення; місце його передачі отримувачеві; назву та адресу отримувача; прийняте позначення характеру вантажу і спосіб його упаковки, а у випадку перевезення небезпечних вантажів – їх звичайно визнане позначення; кількість вантажних місць, їх маркування та номери; вагу вантажу брутто або кількість вантажу, виражену в інших одиницях виміру; витрати, пов'язані з перевезенням (провізна плата, митні збори, додаткові та інші витрати, зроблені з моменту укладення договору до здачі вантажу); відомості, необхідні для виконання митних та інших формальностей. У випадку необхідності накладна може містити вказівки про заборону перевантаження; витрати відправника; суму накладного платежу, що підлягає відшкодуванню при здачі вантажу; оголошену вартість вантажу та суму, що відповідає особливій зацікавленості у своєчасній доставці вантажу; інструкції відправника перевізнику стосовно страхування вантажу; узгоджений сторонами строк виконання перевезення; перелік документів, переданих перевізнику. Сторони договору перевезення можуть передбачити у накладній й інші вказівки, якщо визнають їх необхідними.

До автотранспортної накладної відправник додає необхідні документи. Наприклад, пакувальні листи, відвантажувальні специфікації, сертифікати якості, інші документи, необхідні для проходження товаром митного контролю. Відправник повідомляє й іншу інформацію на вимогу перевізника.

Здійснення автомобільних перевезень оплачується за тарифом з розрахунку за перевезення однієї тонни вантажу залежно від відстані. Передбачено також надбавки, знижки та штрафи відповідно до встановленої плати (тарифу).

Митний режим при перетині кордонів європейських держав автотранспортом регулює Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП від 14 листопада 1975 року. Книжка МДП – це книжка Міжнародного Дорожнього Перевезення, яка є документом, що застосовується для автомобільних перевезень вантажів через митні кордони кількох держав без їх перевантаження.

Міжнародні автомобільні перевезення характеризуються такими рисами:

- можливість забезпечити швидко та в повній цілості доставку вантажів у пункти призначення;

- доставка вантажів до отримувача може здійснюватися без перевантаження;
- велика мобільність перевезень;
- висока ефективність при перевезеннях вантажів на невелику відстань (до 200 км);
- ритмічність перевезення вантажів;
- залежність від дорожньої мережі;
- складність управління вантажем, який знаходиться дуже далеко від керуючого.

Найбільш активно автомобільний транспорт використовується для перевезення вантажів в/із країн Східної та Західної Європи, СНД та Туреччини, а також в якості складової змішаних перевезень.

Особливості міжнародних повітряних перевезень

Міжнародні повітряні перевезення регулюють декілька багатосторонніх договорів:

- Чиказька конвенція 1944 року. Вона встановила, що регулярне здійснення повітряних перевезень в іншу країну неможливе без спеціального дозволу тієї країни. Завдяки укладенню Чиказької конвенції склалася практика укладання двосторонніх угод про контроль за повітряними перевезеннями;
- Токійська конвенція 1963 року про злочини і деякі інші дії на борту повітряного судна;
- Монреальська конвенція 1971 року про припинення незаконних дій, спрямованих проти безпеки цивільної авіації;
- Гаазька конвенція 1971 року про припинення незаконного захоплення повітряних суден;
- Конвенція для уніфікації деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень, підписана у Варшаві 12 жовтня 1929 р. (Варшавська конвенція). Вона є основною міжнародною угодою, яка визначає умови повітряних перевезень пасажирів і вантажів. Її доповнюють Гвадалахарська Конвенція 1961 року та гватемальський протокол 1971 року.

В Україні при здійсненні авіаперевезень керуються багатосторонніми, двосторонніми договорами про повітряне обслуговування, а також Повітряним кодексом, у якому вказано, що регулярні міжнародні польоти повітряних суден, під час яких повітряні судна перетинають державний кордон України та іншої держави, здійснюються на підставі міждержавних домовленостей і міжнародних угод. Нерегулярні міжнародні польоти можуть виконуватися за спеціальними дозволами.

Згідно з нормами Варшавської конвенції договір перевезення оформляється складанням проїзного квитка – для пасажирів, багажні квитанції – для багажу, авіанакладної – для вантажу.

Авіанакладна складається у трьох оригінальних екземплярах. Перший екземпляр, призначений для перевізника, та другий – для вантажоодержувача (супроводжує вантаж), підписує вантажовідправник. Третій екземпляр підписує перевізник. Його вручають вантажовідправнику після прийняття вантажу до перевезення. Вантажовідправник повинен подати у разі вимоги й інші документи чи інформацію. Якщо ці вимоги не виконані, відправник відповідає перед перевізником за будь-яку шкоду, що виникла внаслідок неподання ним документів чи інформації. Якщо перевізник готує документ на прохання вантажовідправника, він зобов'язаний це зробити як його агент. Таким чином накладна і вказані у неї відомості є достатнім доказом укладення договору.

Права вантажовідправника:

1) може розпорядитися вантажем до його доставки одержувачу, якщо пред'явить свій екземпляр перевізного документа та сплатить всі витрати по перевезенню;

2) визначає порядок видачі вантажу в місці призначення;

3) може оголосити цінність вантажу й багажу при пред'явленні; їх до перевезення.

Права вантажоодержувача:

1) має право вимагати від перевізника передання вантажу та перевізних документів після прибуття їх до місця призначення, сплати відповідних зборів та виконання інших вимог, вказаних у перевізному документі;

2) може примусово здійснювати права від свого імені, а також, діючи в інтересах іншої особи, за умови виконання усіх зобов'язань вантажовідправником за договором перевезення.

Плата за провіз вантажу авіатранспортом залежить від ваги вантажу, виду товару, кількості одиниць вантажу (наприклад, кількість контейнерів).

Вантажні тарифи поділяються на такі види:

1) основні – це тарифи, які встановлюються за провіз одного кілограма вантажу від пункту відправлення до пункту призначення. Основні тарифи поділяються на:

- нормальні, які є базовими для визначення знижок або доплат при утворенні класових, кількісних і спеціальних тарифів. Вони застосовуються на вантажі вагою до 45 кг;
- кількісні, які, як правило, застосовуються авіакомпаніями, що експлуатують літаки великої місткості, і передбачають знижку для додаткових вагових категорій. Застосовуються такі тарифи на партії вантажу вагою більш 45 кг і розмір знижок збільшується зі збільшенням розміру партії вантажу;
- мінімальний збір, тобто мінімальна оплата за відправлення вантажу, що стягується за одну доставку в тому випадку, коли плата за перевезення за нормальним вантажним тарифом виявиться нижче мінімального збору (в основному дорівнює вартості перевезення вантажу вагою 5 кг за нормальним тарифом);

2) класові тарифи, які застосовуються для перевезення вантажів визначеного, клітки для тварин, пінний вантаж, несупроводжуваний багаж, друкарська продукція й ін.). Вони обчислюються на основі нормального наскрізного тарифу до 45 кг, що збільшується на відповідну проценту надбавку, а потім округлений результат збільшується на вагу відправлення;

3) спеціальні тарифи – це пільгові вантажні тарифи і зі знижкою, які застосовуються для перевезень визначених категорій вантажів від/до визначених пунктів тільки в одному напрямку і узгоджуються між авіакомпаніями, що спільно експлуатують дану авіалінію.

Пасажирські тарифи поділяються на:

1) нормальні, які класифікуються на: а) наскрізні, які друкуються в тарифних довідниках і розрізняються за класами наданого обслуговування, сезонністю і за видом оформлення перевезень і б) пропорційні, які застосовуються, якщо немає наскрізних надрукованих тарифів між якими-небудь пунктами на необхідному маршруті;

2) спеціальні – це різні екскурсійні і пільгові тарифи, що носять чітко виражений сезонний характер, мають обмеження за терміном дії, періодом їхнього застосування і залежать від кількості пасажирів у групах і умов перевезення.

Багажний тариф – це норма безкоштовного провозу багажу, як зареєстрованого, так і незареєстрованого, котра обумовлена класом обслуговування. Для першого класу вона складає 30 кг, для економічного класу 20 кг. Багаж, що перевезений понад нормою безкоштовного провозу підлягає оплаті пасажиром.

Авіаперевезення характеризуються такими рисами:

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

9.5. Міжнародні транспортні коридори

Важливим елементом процесу глобалізації торговельних і транспортних ринків є організація міжнародних транспортних коридорів (МТК).

Міжнародний транспортний коридор» трактується Робочою групою Європейської комісії з проблем розвитку транспортних коридорів, як наявність автомобільного, залізничного, водного та змішаних видів транспорту, які здійснюють свою діяльність у безпосередній близькості один від одного або віддалених на багато кілометрів, але орієнтованих в одному загальному напрямку.

В українських офіційних документах міжнародним транспортним коридором вважається комплекс наземних та водних транспортних магістралей з

відповідною інфраструктурою на визначеному напрямку, включаючи допоміжні споруди, під'їзні шляхи, прикордонні переходи, сервісні пункти, вантажні та пасажирські термінали, устаткування для управління рухом, організаційно-технічних заходів, законодавчих та нормативних актів, які забезпечують перевезення вантажів та пасажирів на рівні, що відповідає вимогам Європейського Співтовариства [<http://www.mtu.gov.ua/uk/show/transport.html>].

Основні функції сучасних транспортних коридорів – доставка вантажів найкоротшим шляхом і максимально швидко. При цьому виконуються і такі операції як перевалка вантажів з одного виду транспорту на інший, обробка, пакування, сортування тощо.

Для успішного вирішення цих задач необхідна наявність розвинутої транспортної інфраструктури: автомобільних, залізничних шляхів; комплексів по перевалці, обробці вантажів, водних і повітряних шляхів, залізничних станцій, портів, терміналів, під'їзних шляхів, ремонтних підприємств, сфери послуг.

Особливо важливу роль в системі транспортних коридорів відіграє розвиток інформаційної інфраструктури, яка акумулює і передає інформацію про наявність вантажу, потреби у транспортних засобах, дозволяє контролювати строки проходження вантажів та їх збереженість.

Ідея міжнародних торговельних шляхів, які дозволяли б швидко, а значить і вигідно, доставляти вантажі від місця виробництва до місця споживання виникла ще у стародавньому світі. Одними з перших були загальновідомі торговельні шляхи “з варяг у греки” та “Великий шовковий шлях”.

Сучасний етап розвитку МТК розпочинається з середини 80-х років ХХ ст., коли тенденція збільшення товарообміну між країнами Західної Європи і Азіатсько-Тихоокеанському району набула стійкого характеру.

Висуваються інтеграційні ініціативи, спрямовані на створення єдиного економічного простору у межах Старого світу для вільного руху товарів, капіталів і послуг. Набула поширення ідея розробки загальноєвропейської транспортної політики.

Ця ідея була втілена в концепції трансєвропейських транспортних осей (Декларація комітету міністрів транспорту ЄЕС, 1983 р.) потім – інтермодальних транспортних мостів (Перша Загальноєвропейська конференція з транспорту, Прага, 1991 р.), міжнародних транспортних коридорів (Друга Загальноєвропейська конференція з транспорту, Кріт, 1994 р. та Третя Загальноєвропейська транспортна конференція, 1997 р., Гельсінкі). На Другій так званій Критській конференції були визначені дев'ять пріоритетних транспортних коридорів (система Критських коридорів) в напрямках захід – схід та північ – південь Європи, будівництво яких було оцінено в 50 млрд єкю зі строком завершення проекту до 2010 р., а на Третій Конференції, внаслідок лобі балканських країн щодо створення кращого зв'язку між Західною Європою і Балканами, був приєднаний до мережі десятий коридор.

Коридор № 1. Протяжність: автодорога; залізниця. Загальна довжина: 995 км. **Маршрут:** Гельсінкі (Фінляндія) - Таллінн (Естонія) - Рига (Латвія) - Каунас, Клайпеда (Литва) - Варшава, Гданськ (Польща) - Калінінград (Росія).

Коридор № 2. Протяжність: автодорога; залізниця. Загальна довжина: 1830 км. **Маршрут:** Берлін (Німеччина) - Познань, Варшава (Польща) - Брест, Мінськ, Смоленськ (Білорусія) - Москва, Нижній Новгород (Росія).

Коридор № 3. Протяжність: автодорога; залізниця. Загальна довжина: 1640 км. **Маршрут:** Берлін, Дрезден (Німеччина) - Вроцлав, Катовіце, Краків (Польща) - Львів, Київ (Україна).

Коридор № 4. Зв'язок ЄС - Південно-Східна Європа. Протяжність: автодорога; залізниця; пороми по Дунаю; аеропорти; порти; комбінований транспорт. Загальна довжина: 3258 км. **Маршрут:** Берлін, Дрезден, Нюрнберг (Німеччина) - Прага, Брно (Чехія) - Відень (залізниця) (Австрія) - Братислава (Словаччина) - Дьйор, Будапешт (Угорщина) - Арад, Крайова, Бухарест, Констанца (Румунія) - Софія, Пловдив (Болгарія) - Салоніки (Греція) - Стамбул (Туреччина).

Коридор № 5. Протяжність: автодорога; залізниця. Загальна довжина: 1600 км. **Маршрут:** Венеція, Трієст (Італія) - Копер, Любляна, Марібор (Словенія) - Будапешт (Угорщина) - Ужгород, Львів, Київ (Україна) - Братислава, Зіліна, Кошице (Словаччина) - Рієка, Загреб, Осієк (Хорватія) - Плоце, Сараєво (Боснія - Герцеговина).

Коридор № 6. Протяжність: автодорога; залізниця; зв'язок з коридором № 5; комбінований транспорт. Загальна довжина: 1800 км. **Маршрут:** Гданськ, Торен, Познань, Грудзязь, Варшава, (Польща) - Зіліна (Словаччина) - залишити (коридор № 4) (Чехія).

Коридор № 7. Протяжність: маршрут спуску по Дунаю від Німеччини до Чорного моря; з'єднаний з Північним морем через Рейн і Майн. Довжина: 1600км. **Маршрут:** Німеччина - Австрія - Братислава (Словакія) - Угорщина - Хорватія - Сербія - Рузі, Лом (Болгарія) - Молдова-України - Констанца (Румунія)

Коридор № 8. Протяжність: автодорога; залізниця; комбінований транспорт в Бітолі. Довжина: 1300 км. **Маршрут:** Дуррес, Тирана (Албанія) - Скоп'є, Бітола (Македонія) - Софія, Димитровград, Буграс, Варна (Болгарія)

Коридор №9. Протяжність: автодорога; залізниця. Загальна довжина: 6500 км. **Маршрут:** Хельсінкі (Фінляндія) - Виборг, Санкт-Петербург, Псков, Москва Калінінград (Росія) - Київ, Любашівка, Одеса (Україна) - Кишинев (Молдова) - Бухарест (Румунія) - Вільнюс, Каунас, Клайпеда (Литва) - Мінськ (Білорусь) - Олександропіль (Греція) - Димитровград, Ормен (Болгарія).

Коридор №10. Протяжність: автодорога; залізниця. Довжина: 2360 км. **Маршрут:** Зальцбург, Грац (Австрія) - Загреб (Хорватія) - Белград, Низ - Велес, Салоніки - Бітола (Македонія) - Любляна, Марібор (Словенія) - Будапешт (Угорщина) - Белград (Сербія) - Нови Сад - Ніш - Софія (коридор № 4- Стамбул) (Болгарія) - Велес, Флоріна, Віа Егнатія.

Згідно з постановою Кабінет Міністрів України від 16 грудня 1996 р. “Про першочергові заходи щодо створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів” визначено транспортні коридори України, які включаються як складова частина мережі міжнародних транспортних коридорів. Це – чотири (Критські) міжнародні транспортні коридори [<http://www.mintrans.gov.ua/>]:

1) **МТК №3** : його маршрут по Україні залізничним транспортом (694 км) проходить від державного кордону з Польщею до Києва, через Львів, Тернопіль, Хмельницький, Жмеринку, Фастів, **автомобільним** транспортом - від Краківця до Києва через Львів, Рівне та Житомир (617 км).

Залізничний маршрут цього транспортного коридору повністю електрифікований, двоколіїний і обладнаний пристроями автоблокування (648 км). Існуюча залізнична інфраструктура коридору за більшістю показників, відповідає загальноєвропейським вимогам.

В 2003 р. на станції Мостиська II Львівської залізниці введено в дію колісперевідний пристрій для автоматичної зміни колісних пар системи SUW 2000 для переходу з національної колії 1520мм на європейську 1435 мм.

Для забезпечення автомобільного маршруту в 2002 р. за кошти ЄС побудовано мостовий перехід через річку Західний Буг на українсько-польському державному кордоні. Побудований і діє відповідно до європейських стандартів автомобільний пункт пропуску Краковець.

В районі пункту пропуску «Ягодин» створений залізничний термінал, а в Раві-Руській спільними зусиллями України та Польщі, за участю приватного капіталу, створений транспортно-складський комплекс.

В рамках реалізації проекту TACIS здійснюється підготовка до реконструкції міжнародних пунктів пропуску на україно-польському кордоні «Ягодин-Дорогуськ», «Рава-Русская-Хребенне», а також пункт пропуску «Ужгород-Вишне Немецьке» на україно-словацькому кордоні;

2) **МТК №5**: маршрут залізничним транспортом (266 км): державний кордон з Угорщиною, Словаччиною – Чоп – Львів; **автомобільним** транспортом (338,7 км) : Косини – Чоп – Стрий – Львів.

Відгалуження 5а: автомобільним транспортом (47,2 км): Сторожниця – Ужгород – Мукачево.

Існуюча інфраструктура транспортного коридору є повністю електрифікована, двоколіїна і обладнана пристроями автоблокування, за більшістю показників, відповідає загальноєвропейським вимогам.

У рамках спільного з ЄБРР інвестиційного проекту відбувається ремонту автомобільної дороги Київ – Чоп;

3) **МТК №7** : маршрут по р. Дунай (70 км). Вантажопотоки цього транспортного коридору обслуговують Ізмаїльський та Ренійський морські торговельні порти .

Ізмаїльський порт може приймати морські вантажні судна (в/п до 10 тис.т.) та річкові судна (в/п до 5 тис.т.). Він оснащений сучасним обладнанням, пере-

вантажувальними машинами та механізмами, які дозволяють обробляти навалочні, насипні, тарно-штучні та контейнерні вантажі. Проектна потужність порту розрахована на переробку 8 млн.т. вантажу на рік.

Ренійський порт має потужність 14,5 млн т. Він обробляє будь-які судна, осадка яких дозволяє пройти Сулинський канал та головний судноплавний хід “Дунай - Чорне море” гирлом Бистре, що з’єднують Дунай з Чорним морем.

Порт має 3 вантажних райони, нафторайон та поромний комплекс. На 39 спеціалізованих причалах порту здійснюється перевантаження всіх видів вантажів, в тому числі генеральних, навалочних, наливних, насипних, великовагових, негабаритних та контейнерів (планується). Площа критих складів складає 30 тис. кв.м та відкритих – 195 тис. кв.м.;

4) **МТК № 9:** маршрут **залізничним** транспортом (14965 км): державний кордон з Білоруссю – Чернігів — Київ – Козятин – Жмеринка – Роздільна – Кучурган – державний кордон з Молдовою; **автомобільним** транспортом (996,1): Нові Яриловичі – Чернігів – Київ – Любашівка – Платонове.

Відгалуження 9а (152,4 км): Роздільна – Одеса – Ізмаїл, з перспективною лінією Ізмаїл – Рені, далі на Румунію (залізничним транспортом), автомобільним – Любашівка – Одеса;

Відгалуження 9б (242,4 км): залізничним транспортом – Ніжин – Конотоп – Хутір Михайлівський – державний кордон з Росією, далі на Москву.

Існуюча інфраструктура транспортного коридору є повністю електрифікована, двоколійна і обладнана пристроями автоблокування, за більшістю показників, відповідає загальноєвропейським вимогам.

Важливе місце в мережі міжнародних транспортних коридорів займає **МТК Європа- Кавказ- Азія (ТРАСЕКА)**, який відновлює стародавній «шовковий шлях». Маршрут починається в порту Ляньюнган у Китаї, далі іде через прикордонний перехід Дружба в Казахстані, Узбекистан, Туркменістан, Азербайджан і закінчується в порту Поті (Грузія). З використанням морської ділянки Поті - Іллічівськ напрям виходить на Україну і далі на європейські країни, обминаючи територію Росії.

Створення цього МТК почалося в 90-х р. ХХ ст. У травні 1993 р. в Брюсселі на міжнародній конференції під керівництвом ЄС Грузія, Вірменія, Азербайджан, Киргизстан, Таджикистан, Туркменістан, Казахстан і Узбекистан домовилися забезпечити виконання програми ЄС, спрямованої на розвиток транспортного коридору з Західної Європи через Чорне море, Кавказ, Каспійське море в Центральну Азію. Програма ТРАСЕКА була розроблена як один із компонентів міждержавної програми Tacis. У 1996 р. на конференції в Афінах до програми ТРАСЕКА було включено Україну і Монголію, потім Молдову, в 2002 р. - Болгарію, Румунію і Туреччину, в 2005 р. – Іран і Афганістан. Ця програма ставила за мету:

- підтримка політичної та економічної незалежності держав СНД шляхом їх виходу на європейський та світових ринок через альтернативні транспортні маршрути;

- розвиток регіонального співробітництва між країнами-учасницями;
- використання проекту для залучення міжнародних фінансових інститутів та приватних інвесторів;
- створення важелів необхідних для розвитку коридору ТРАСЕКА, як альтернативи північному Транссибірському маршруту;
- приєднання коридору ТРАСЕКА до європейських транспортних мереж.

Зараз ТРАСЕКА – це також Міжурядова Комісія із зареєстрованою в ООН Основною багатосторонньою угодою (ОБУ) про міжнародний транспорт щодо розвитку коридору Європа-Кавказ-Азія, метою якої є:

- розвиток економічних відносин, торгівлі та транспортного сполучення в регіонах Європи, Чорного моря, Кавказу, Каспійського моря і Азії;
- сприяння доступу на міжнародний ринок автомобільного, повітряного та залізничного транспорту, а також торговельного судноплавства;
- забезпечення міжнародних перевезень вантажів та пасажирів, а також міжнародних перевезень вуглеводень ;
- вирішення питань щодо постачання каспійської нафти;
- забезпечення безпеки перевезень, збереження вантажів та охорони навколишнього середовища;
- створення рівних умов конкуренції транспортних операцій.

За останні роки реалізації програми ТРАСЕКА в 10 разів збільшився товаропотік на трасі Європа – Азія. Участь України в МТК Європа-Кавказ-Азія пов'язана з чорноморською трасою, що з'єднує Україну і Грузію і є однією із найважливіших ланок. З 1996 р. тут діє автомобільна, а з 1999 р. залізнична поромна переправа Іллічівськ - Поті, яка створена за ініціативою України. Це дало можливість після підписання тристоронньої угоди між Грузією, Україною і Болгарією відкрити регулярне залізничне поромне сполучення на лінії Поті-Іллічівськ-Варна. В 2004 р. почала діяти залізнична поромна переправа Іллічівськ-Деренжі (Туреччина) [<http://www.mt.ro/traceca/russian/maps.html#a2>].

Україна також є учасницею **МТК Гданськ - Одеса** (Балтійське море – Чорне море). Маршрут: Гданськ – Варшава – Люблін – Ягодин – Ковель – Рівне – Шепетівка – Козятін – Вапнярка – Роздільна – Одеса.

У функціонуванні цього транспортного коридору зацікавлені як Польща, так і Україна. Його довжина становить 1514 км залізничним і 961 км автошляхами. Значення цього шляху полягає в тому, що значно скорочується транспортування вантажів із країн Північної і Західної Європи до Близького Сходу та Північної Африки і навпаки. Скорочення відстані і перевезень порівняно з морським маршрутом навколо європейського континенту становить від 2000 до 3500 км. МТК забезпечує мінімальну відстань перевезень з країн Балтійського басейну до Кавказького регіону і Центральної Азії.

У сполученні Гданськ – Одеса першочергового значення набуватимуть комбіновані перевезення цінних вантажів, тому найголовнішими критеріями для коридору є їхні строки і збереженість.

Розвиток транспортних коридорів та входження їх до міжнародної транспортної системи визнано пріоритетним загальнодержавним напрямком розвитку транспортно-дорожнього комплексу України. Так, згідно постанові КМУ «Про затвердження Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів України на 2006-2010 роки» від 12.04. 2006 р. № 496 запропоновано комплекс заходів з розбудови транспортно-дорожньої інфраструктури національної транспортної мережі та міжнародних транспортних коридорів, поліпшення її стану та збільшення пропускної спроможності, вдосконалення технології міжнародних перевезень, спрямованих на забезпечення реалізації основних напрямів державної політики щодо: приведення стану вітчизняної мережі у відповідність до норм і стандартів ЄС і інтеграції транспортної системи України до європейської; залучення транзитних потоків країн Європи та Азії через територію України; збільшення надходжень до державного бюджету від експорту транспортних послуг.

<http://www.mtu.gov.ua/uk/show/transport.html>.

Запитання для самоконтролю

1. У чому сутність міжнародних перевезень?
2. Яка специфіка та види правового регулювання міжнародних перевезень?
3. Які особливості ліцензування при здійсненні міжнародних перевезень?
4. Які фактори впливають на вибір транспорту?
5. У чому сутність базисних умов поставки товару?
6. Які особливості міжнародних морських перевезень?
7. Які особливості міжнародних залізничних перевезень?
8. Які особливості міжнародних автомобільних перевезень?
9. Які особливості повітряних перевезень?
10. Які послуги надаються транспортно-експедиторськими підприємствами?
11. У чому сутність міжнародних транспортних коридорів?
12. Які транспортні коридори проходять територію України?

Розділ 10. Валютно-фінансові та платіжні умови зовнішньоекономічних контрактів

Ключові терміни:

Міжнародні розрахунки, документарні та недокументарні форми розрахунків, інкасо, акредитив, банківський переказ, авансові платежі, чек, вексель, відкритий рахунок, пластикові картки, валюта ціни, валюта платежу, контрактні ціни, індикативні ціни, валютно-цінові застереження, цінові знижки, бартер, давальницька сировина, поставка комплектного обладнання, ліцензійна угода, підрядний контракт, лізинг, факторинг, форфейтинг.

10.1. Розрахунки у ЗЕД підприємства

Сутність та особливості розрахунків у сфері ЗЕД

Усі види ЗЕД пов'язані з міжнародними розрахунками.

Міжнародні розрахунки – це регулювання платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями, що виникають між юридичними та фізичними особами різних країн у процесі їх діяльності у світогосподарській сфері.

Природа міжнародних розрахунків та їх організація пов'язані з розвитком та інтернаціоналізацією товарного виробництва, яке є чинником руху власності у міжнародному обігу через незбігання часу виробництва, реалізації і оплати товару, а також територіальними особливостями ринків збуту.

Міжнародні розрахунки охоплюють розрахунки із зовнішньої торгівлі товарами (звичайні товари, товари для подальшого оброблення, ремонт товарів, придбання товарів у портах транспортними установами тощо) та послугами (транспортні послуги, поїздки, зв'язок, будівництво, страхування, фінансові, комп'ютерні та особисті послуги), які роблять резиденти нерезидентам та навпаки, а також некомерційних операцій, кредитів, позик, руху капіталів між країнами.

Переважна частина міжнародних розрахунків здійснюється в процесі міжнародних торговельних відносин.

Міжнародні розрахунки у зв'язку з рухом капіталу пов'язані з функціонуванням фінансових ринків, з рухом цінних паперів як у формі прямих, так і портфельних інвестицій.

Отже, міжнародні розрахунки – це:

1) комерційні платежі за грошовими вимогами та зобов'язаннями, що виникають між підприємствами, банками, установами й окремими особами різних країн, пов'язані зі світовою торгівлею, міжнародним кредитом і прямими зарубіжними інвестиціями;

2) некомерційні платежі, пов'язані з перевезенням пасажирів, страхуванням, туризмом, переказом грошей за кордон тощо.

Міжнародні розрахунки бувають двосторонніми, коли вони здійснюються між двома країнами, або багатосторонніми, коли суми, виручені від реалізації товарів в одній країні, використовуються для платежів третім країнам.

Більшість міжнародних розрахунків здійснюється в порядку безготівкових розрахунків, через банки різних країн, які підтримують взаємні кореспондентські зв'язки, тобто відкривають один одному рахунки, зберігають на них грошові кошти в відповідній валюті і виконують платіжні та інші доручення на засадах взаємності. Робиться це так: банк у країні імпортера списує суму платежу з рахунка свого клієнта та зараховує її (або еквівалент в іноземній валюті) на рахунок іноземного банку – кореспондента, а банк у країні експортера списує цю суму з рахунку кореспондента та зараховує її на рахунок свого клієнта, що експортував свій товар.

Платежі готівкою з міжнародних розрахунків виконуються в основному під час подорожей за кордон делегацій, туристів або приватних осіб, які обмінюють у банках валюту своєї країни на відповідну іноземну валюту.

На стан платіжних розрахунків комплексно впливають численні чинники:

- економічні та політичні відносини між країнами;
- становище країни на товарних і грошових ринках;
- ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання;
- міжнародні торговельні правила і звичаї;
- регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів;
- відмінності в темпах інфляції в різних країнах;
- стан платіжного балансу;
- банківська практика;
- умови зовнішньоторговельних контрактів та кредитних угод;
- конвертованість валют тощо.

Особливості міжнародних розрахунків полягають у такому:

1. Імпортери та експортери, їх банки вступають до певних відособлених від зовнішньоекономічного контракту відносин, пов'язаних з пересиланням, обробленням товаророзпорядчих і платіжних документів, із здійсненням платежу. Обсяг зобов'язань і розподіл відповідальності між ними залежать від конкретної форми розрахунків.

2. Міжнародні розрахунки регулюються національними нормативними та законодавчими актами, міжнародними банківськими правилами та звичаями.

3. Міжнародні розрахунки є об'єктом уніфікації. Це зумовлено процесом інтернаціоналізації господарських зв'язків, універсалізацією банківських операцій. Наприклад, уніфікація вексельного законодавства, Уніфіковані правила для документарних акредитиву та інкасо, Правила щодо контрактних гарантій тощо.

4. Міжнародні розрахунки мають, як правило, документарний характер, тобто здійснюються проти фінансових і комерційних документів.

5. Міжнародні розрахунки здійснюються у різних валютах, а відтак, по-перше, на їх ефективність впливає динаміка валютних курсів, по-друге, нормальне функціонування міжнародних товарно-грошових відносин можливе лише за умови вільного обміну національної валюти на валюту інших країн. Іншими словами, найбільш ефективна участь тієї чи іншої країни у міжнародних торговельних розрахунках можлива лише на основі конвертованої валюти. У сучасній практиці розрахунки між банками різних країн з боргових вимог і зобов'язань здійснюються в основному у ВКВ. У країнах з частково конвертованою валютою держава використовує валютні обмеження, що безпосередньо впливає на зовнішньоторговельні розрахунки.

Значну роль у міжнародних розрахунках відіграють колективні валюти. Використання колективних валют у міжнародних розрахунках зменшує залежність їх ефективності від курсових коливань, економічної та валютної політики країн-емітентів цих валют.

До основних суб'єктів міжнародних розрахунків відносяться експортери, імпортери та банки, що їх обслуговують. Вони вступають у відповідні відносини, які пов'язані з рухом товаророзпорядчих документів і операційним оформленням платежів.

Провідну роль у міжнародних розрахунках відіграють великі банки. Ступінь їх впливу в міжнародних розрахунках залежить від:

- масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни базування;
- застосування національної валюти країни базування;
- спеціалізації, фінансового стану, ділової репутації;
- мережі банків-кореспондентів.

При оформленні нового торговельного партнерства фірми та банки, котрі беруть участь у розрахунках, оцінюють насамперед ризики, які можуть виникнути в ході такого співробітництва.

Ризик - це небезпека втрати з вини іншої сторони або внаслідок зміни політичної, економічної чи іншої ситуації в країні партнера. Зазнати втрат у ЗЕД може будь-хто з її учасників: експортери, імпортери або обслуговуючий банк.

У зовнішньоекономічній діяльності розрізняють чотири основні групи ризиків: ризик країни, банківський, валютний, ризик контрагента.

1. Ризик країни знаходиться за межами банківської системи або ділового партнера. До цього ризику відносяться насамперед політичні та економічні події в конкретній державі, які можуть призвести до втрат під час проведення зовнішньоекономічних операцій. Такі події знаходяться більшою мірою під контролем уряду цієї країни

Одним з глобальних чинників у сфері міжнародних економічних відносин є політична стабільність у країнах та регіонах, загальний політичний клімат у світі. Політична нестабільність, несприятливі події (війни, революції, націоналізація, ембарго тощо) ставлять під сумнів можливість виконання сторонами своїх зобов'язань за контрактом. Наприклад, експортер не може відвантажити

товари, оскільки вони можуть бути знищені або пошкоджені під час проведення військових дій або під час транзиту. У зв'язку з політичними подіями імпортер не має можливості здійснити оплату за отримані товари. З цих же причин банк експортера не має можливості переказати кошти на банк імпортера або банк імпортера не зможе здійснити покриття.

При оцінці політичних ризиків важливо вивчити політичну ситуацію в країні-партнера та країні транзиту. Мінімізації політичних ризиків може сприяти використання акредитивів, підтверджених банком стабільної країни, форфейтингових угод, експортного страхування та гарантії.

Важливу роль у ЗЕД відіграють економічні умови країни контрагента: наявність у неї валютних резервів, ступінь конвертованості валюти, інфляції, платіжний баланс тощо. Несприятливі економічні умови (дія мораторія, зміни у зовнішньоекономічному законодавстві, політика протекціонізму тощо) можуть завадити імпортеру виконати свої зобов'язання, а експортер може не виконати свою частину контракту через обмеження або заборону експорту. Банки в таких умовах можуть також виявитись неспроможними виконати свої функції. До засобів банківського страхування економічного ризику відносять:

- постійне спостереження за рейтингом країн, який публікується у спеціалізованих виданнях;
- установлення для окремих країн лімітів та їх регулярний перегляд;
- відкриття філій (представництв) у країнах партнерів і розміщення там своїх представників для вивчення поточної ситуації на місцях.

При торговельних відносинах з економічно несприятливими країнами використовується більш короткий термін виконання протилежною стороною зобов'язань за контрактом, ніж за угодами з економічно розвинутими державами.

Проблеми можуть також виникнути у зв'язку з істотними відмінностями в економічних структурах, юрисдикціях, діловій та банківській практиці в різних країнах. Відносно України варто відзначити, що досі не розроблена концепція захисту українського ринку, вітчизняного підприємництва. Український ринок став відкритим для неякісної імпоротної продукції, що має низькі екологічні характеристики.

Елементом ризику країни є ризик затримки переказу грошових коштів. Цей ризик пов'язаний з відмовою або неспроможністю з економічних причин країни імпортера здійснити платежі згідно з домовленістю або нездатністю країни експортера повернути авансові платежі. Держава може встановлювати обмеження як на переказ коштів, так і на їх конвертацію в інші валюти. З точки зору банків такі обмеження можуть призвести до того, що банк експортера не отримає переказ у відповідній валюті, а банк імпортера не здійснить переказ грошей на покриття або авансовий платіж у цій валюті. При цьому самі контрагенти здатні виконати свої зобов'язання за контрактом.

З метою страхування неперекладу грошових коштів вивчається рейтинг країни, враховуються існуючі валютні обмеження та правила валютного регулювання у країні контрагента.

2. Банківський ризик пов'язаний з втратами, які можуть виникнути у зв'язку з недостатньою надійністю банку, незадовільною організацією управління банком. На діяльність банку як фінансової структури впливають чинники: оточуюче політичне й економічне середовище, конкуренція, акціонери, якість персоналу, технічне устаткування тощо.

З метою контролю за банківськими ризиками банки встановлюють нормативи і ліміти, які час від часу переглядаються, відстежують інформацію про фінансовий стан банків, постійно підвищують кваліфікацію співробітників.

Таким чином, оцінюючи ризикованість банківських операцій по обслуговуванню зовнішньої торгівлі, необхідно насамперед визначити ризик країни і ризик банку.

У міжнародній практиці відомі випадки, коли надійність банку оцінюється вище, ніж надійність країни в цілому. Прикладом може бути Південна Африка на початку 80-х років, де з політичних причин репутація банків була вищою, ніж країни в цілому. В інших випадках банківський ризик і ризик країни оцінюються приблизно однаково.

Банківський ризик оцінити легше, ніж ризик країни, оскільки аналіз банківських балансів дає можливість оцінити ліквідність і платоспроможність банку, передбачити можливості погіршення його позиції. При оцінюванні ризику країни такий аналіз зробити важче через непередбаченість дій окремих політичних діячів.

3. Валютні ризики - це загроза втраг у результаті змін курсу валют під час виконання контракту. Такі втрати виникають, зокрема, зі зміною курсу валюти ціни відносно валюти платежу в період між підписанням зовнішньоторговельного або кредитного контракту і здійсненням платежу за ним.

У випадку збігання валюти ціни і валюти платежу валютний ризик викликається зміною валюти контракту порівняно з національною валютою контрагентів або падінням купівельної спроможності валют.

Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються, то експортер має збитки при зниженні курсу валюти ціни відносно валюти платежу, оскільки він отримує менший грошовий еквівалент зафіксованої в контракті вартісної величини. Аналогічним буде валютний ризик і для кредитора. Навпаки, для імпортера і боржника валютні ризики виникають при підвищенні курсу валюти ціни відносно валюти платежу, оскільки для її купівлі необхідно заплатити більше національної валюти.

У випадку збігання валюти ціни і валюти платежу валютний ризик експортера виникає при девальвації валюти контракту відносно його національної валюти. І навпаки, імпортер має збитки, якщо відбулась ревальвація валюти договору відносно своєї національної валюти.

Великою мірою валютним ризикам піддаються експортери та імпортери готових виробів, особливо машин та устаткування, оскільки подібні контракти, як правило, укладаються на умовах відстрочки платежу. Отже, чим більший період між підписанням контракту і проведенням платежу по ньому, тим вища

ймовірність валютних коливань і гострішою є необхідність проведення захисних заходів, спрямованих на відвернення валютних ризиків.

У міжнародній практиці використовують три основних способи для страхування ризиків:

- односторонні дії одного з контрагентів;
- взаємна домовленість учасників угоди;
- операції страхових компаній або банків. Інколи комбінується декілька способів.

Фірми можуть знизити свій валютний ризик за умови правильного вибору валюти ціни контракту, а також валюти платежу у випадку їх незбігання.

Для експортера вигідно встановлювати ціну контракту у "твердій валюті", курс якої є стабільним або має тенденцію до зростання. Для імпортера вигідна "слабка" валюта, курс якої постійно девальвує.

Інший спосіб страхування валютних ризиків, що використовується у світовій практиці, полягає у зміні строків платежів. Він називається "випередження і відставання". Суть цієї тактики полягає у маніпулюванні строками розрахунків: дострокова оплата товарів і послуг при очікуваному підвищенні курсу валюти платежу або, навпаки, затримка платежу при прогнозованому падінні її курсу. Можливість дострокової оплати, а також розмір пені за несвоєчасну оплату фіксується у контрактах.

Фірми і банки використовують такий метод валютного страхування як збалансованість грошових вимог і зобов'язань, або приведення у відповідність валютних доходів і витрат. Цей метод часто використовується фірмами, які укладають велику кількість міжнародних угод. Укладаючи угоди, банки повинні обирати ту валюту, яка допоможе повністю або частково закрити відкриті валютні позиції, які вже має клієнт. Це можливо при одночасному підписанні контрактів на експорт та імпорт в одній і тій же валюті з приблизно однаковими строками виконання. Якщо підприємство займається одним видом діяльності, то більш доцільно укладати контракти з використанням різних валют, курси яких змінюються у протилежних напрямках.

Для страхування валютного ризику в контракті можуть використовуватися валютні застереження.

Банківські, страхові та фінансові компанії також займаються страхуванням валютних ризиків. У банківській практиці використовують різні методи, зокрема хеджування, або створення зустрічних вимог і зобов'язань в іноземній валюті. Найбільш розповсюдженим методом хеджування є укладання форвардних, ф'ючерсних та опціонних угод.

З метою страхування валютних ризиків часто застосовуються обліково-дисконтні операції, за яких банк бере на себе не лише ризик валютних коливань, а й ризик неплатоспроможності боржника. Ці операції здійснюються як у формі документарного акредитива з відстрочкою платежу, так і на базі простого або переказного векселя. Широко використовуються операції з дисконтування векселів або форфейтинг.

4. Ризик контрагента. У міжнародній практиці існує два види ризику контрагентів: ризик неплатежу та ризик невиконання контракту.

Ризик неплатежу виникає для експортера, якщо імпортер (боржник) неплатоспроможний, не бажає або затримує здійснення платежу. Імпортер ризикує, якщо здійснив авансовий платіж, оскільки у випадку невиконання контракту експортер може не повернути аванс.

Рекомендується використовувати такі заходи зі страхування ризику неплатежу контрагентами:

- перевіряти інформацію про ділового партнера (його репутація, кредитоспроможність, рівень менеджменту, загальний стан галузі промисловості, конкурентоспроможність товару);
- наполягати на наданні на свою користь платіжної та авансової гарантії, перевіряючи при цьому надійність і міжнародний авторитет гаранта;
- включати в контракт умови, які передбачають застосування штрафів у випадку затримки оплати.

Ризик невиконання контракту полягає в невиконанні сторонами умов контракту. Ризик експортера полягає в тому, що імпортер може анулювати або в односторонньому порядку змінити замовлення, а також не прийняти товар, виготовлений на його замовлення. Ризик імпортера полягає в тому, що експортер з технічних або фінансових причин може не виконати замовлення або виконати його з порушенням строків і умов поставки, кількості товару, його якості, асортименту, упаковки, умов транспортування тощо.

Для страхування даного виду ризику рекомендується включати в контракт умови, які передбачають фінансову відповідальність сторін за його виконання, активно використовувати банківські гарантії виконання зобов'язань.

При проведенні зовнішньоторговельних операцій важливим є правильним вибір форм розрахунків. Це дає змогу контрагентам зменшувати витрати та ризики невиконання протилежною стороною своїх зобов'язань за контрактом.

Форми платежу (розрахунків) – це врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом. Порядок здійснення форм міжнародних розрахунків також регулюється міжнародними документами, які розробляються спеціально створеними організаціями – Міжнародною торговельною палатою, Комісією з права міжнародної торгівлі ООН тощо.

Розрахункові зобов'язання опосередковують здійснення платежів за товари, виконані роботи, надані послуги. Їх мета – належне оформлення переказу грошових коштів боржником кредитору.

Форми розрахунків варто відрізнити від розрахункових документів. Останні можуть мати таку ж назву, як і відповідна форма розрахунків (наприклад, акредитив, чек), однак вони виконують обліково-бухгалтерську та інформаційну функцію.

Форми міжнародних розрахунків умовно поділяються на документарні (акредитиви, інкасо) та недокументарні (платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки).

Міжнародні розрахунки, що мають документарний характер, означають, що здійснюються вони на основі фінансових та комерційних документів. Це робить дані розрахунки надійними.

На вибір тієї чи іншої форми розрахунку впливають такі фактори: вид товару (наприклад, форми розрахунків відрізняються залежно від поставок технічного обладнання, продовольчої групи товарів або медикаментів); термін поставки; наявність кредитної угоди; платоспроможність і ділова репутація контрагента; характер компромісу між контрагентами; можливості банку, його надійність.

Форми міжнародних розрахунків різняться за розміром участі комерційних банків у їх проведенні:

- мінімальна участь банків – при банківському переказі (виконання платіжного доручення клієнта). Відповідно досягається і мінімальне забезпечення платежу для експортера;
- середня участь – при інкасо (контроль за наданням, переказом товаророзпорядчих документів і видача їх платнику відповідно до інструкції довірителя);
- максимальна участь – при акредитиві (надання беніфіціару платіжного зобов'язання, яке реалізується при виконанні останнім умов акредитиву). Досягається максимальне забезпечення платежу для експортера, оскільки акредитив за своєю сутністю є грошовою гарантією оплати відвантаженого товару банком, що відкрив акредитив.

Механізм здійснення міжнародних розрахунків за допомогою інкасо

Розрахунки за інкасовим дорученням (інкасо) – це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів суму коштів, що йому належить, від платника (імпортера) за відвантажені йому товари чи надані послуги та зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера у себе в банку.

Інкасо являє собою тільки інкасування паперів і банк не гарантує оплату коштів експортеру за відвантажений товар чи надані послуги.

Експортер, щоб зменшити ризик несплати при цій формі повинен вимагати надання імпортером гарантії платежу, яку видає банк, тобто банківської гарантії.

Учасниками інкасової операції є:

- експортер (продавець, довіритель) – сторона, що виставляє документи на інкасо;
- банк-ремітент – банк, якому довіритель доручає здійснення операцій інкасо;

- інкасуєчий банк – банк (окрім банку-ремітента), який бере участь в операції щодо виконання інкасового доручення;
- імпортер (покупець, платник) – сторона, що здійснює платіж або акцепт за отриманий товар.

Здійснення документарного інкасо умовно поділяють на три фази.

Фаза 1. Домовленість про умови інкасо.

Експортер визначає у своїй пропозиції умови платежу або узгоджує їх з покупцем у контракті на купівлю-продаж.

Фаза 2. Видача інкасового доручення та надання документів.

Після отримання замовлення або після укладення договору про купівлю-продаж продавець відвантажує замовлений товар або безпосередньо на адресу покупця або на адресу посередника. Одночасно він складає всі необхідні документи (рахунок-фактуру, коносамент, страховий сертифікат, свідоцтво про походження товару та ін.) і відправляє їх разом з інкасовим дорученням своєму банку (банку-ремітенту). Банк-ремітент передає документи з необхідними інструкціями інкасуєчому банку.

Фаза 3. Подання документів платнику.

Інкасуєчий банк інформує покупця про надходження документів, а також про умови їх одержання. Він приймає від покупця платіж або акцептований вексель і передає покупцеві документи. Сплатена сума по інкасо переводиться банку-ремітенту, який потім зараховує її на рахунок експортера.

Інкасова форма розрахунків має як переваги, так і недоліки (табл.10.1).

Таблиця 10.1

Переваги та недоліки інкасової форми розрахунків

Переваги	Недоліки
Для експортера	
<p>1. Зменшення ризику довгострокової передачі товару. Банк захищає право експортера на товар до моменту оплати чи акцепту документів. Імпортер може розпоряджатися товаром тільки після інкасування документів. Отримання платежу гарантовано, як тільки імпортер прийме документи.</p> <p>2. Збільшення конкурентоспроможності. Інкасо менш тривалий та обтяжливий засіб досягнення домовленості, ніж акредитив. У експортера є можливість продати товар за нижчою ціною, збільшуючи свою конкурентоспроможність.</p> <p>3. Зручність. Банк може запропонувати ефективний засіб обробки документів, здійснення розрахунків і зв'язків.</p>	<p>1. Тривалість проходження документів через банки і, відповідно, періоду їх оплати (акцепту), який може забирати від декількох тижнів до місяця та більше.</p> <p>2. Витрати по інкасо несе експортер. Додаткові витрати, які викликані неплатежем чи відмовою від акцепту з боку імпортера. Імпортер має право відмовитись від оплати поданих документів або не мати дозволу на переказування валюти за кордон. У цих випадках банк не несе відповідальності. Експортер понесе витрати, пов'язані зі зберіганням вантажу, його страхуванням, продажем його третій особі або транспортуванням назад у свою країну.</p>

4. Експортер має можливість одержати кошти від банку під акцепт або за урядовою програмою підтримки експортера.	3. Експортер зобов'язаний здійснювати виробництво та транспортування товару авансом.
Для імпортера	
1. Імпортер оплачує фактично відвантажений товар, оскільки платіж здійснюється тільки проти товаросупроводжувальних документів. Тобто форма інкасо є сприятливою для імпортера щодо вибору часу для платежу.	1. Імпортер здійснює платіж або акцепт, не маючи можливості раніше перевірити якість товару.
2. Зменшення витрат. Витрати на здійснення інкасо у вигляді банківської комісії незначні. У деяких випадках, відповідно до міжурядових або міжбанківських угод про взаємну торгівлю та розрахунки, комісія може взагалі не стягуватися. Крім того, імпортер може одержати вигоду з низької ціни купівлі (див. переваги для експортера).	2. Нанесення шкоди репутації у випадку неплатежу або відмови від акцепту. Експортер може видати спеціальні інструкції щодо замовлення “протесту” від його імені, що дозволяє в подальшому подати офіційну скаргу.

Механізм здійснення міжнародних розрахунків за допомогою акредитива

Документарний акредитив – це угода, згідно з якою банк зобов'язується на прохання клієнта-імпортера (заявника акредитиву) здійснити оплату документів, які відповідають умовам акредитиву, експортеру (бенефіціару), на користь якого відкрито акредитив.

Акредитивна форма розрахунків передбачає виконання низки умов та вимог, які мають бути виконані контрагентами та банками. Комерційні банки стають заінтересованими учасниками розрахункової операції поряд із зовнішньоторговельними партнерами. Це є специфікою акредитивної форми розрахунків.

Учасниками розрахункової операції за акредитивом є:

- покупець-імпортер (акредитиводавець), який звертається до банку з проханням про відкриття акредитиву;
- продавець-експортер (бенефіціар), якому адресовано акредитив і на користь якого буде здійснено платіж;
- банк-емітент (банк імпортера) – банк, який відкриває акредитив за дорученням клієнта або звертається з проханням до іншого банку відкрити акредитив за його дорученням і за його рахунок;

- авізуючий банк (банк експортера) – банк, який сповіщає експортера про відкриття на його користь акредитиву та передає його текст.

Процедура здійснення акредитивної операції поділяється на три фази.

1 фаза. Угода про відкриття акредитиву. Розглядається пропозиція щодо умов поставки товару. Експортер надає потенційному покупцеві свою пропозицію і під час переговорів з покупцем обговорює умови акредитиву.

2 фаза. Доручення на відкриття акредитиву. Ця фаза пов'язана з підписанням умов поставки товару та його оплати. Імпортер дає експортеру замовлення на поставку товару, відповідно підписавши договір з купівлі-продажу. Водночас він дає своєму банку доручення на відкриття акредитиву.

3 фаза. Використання акредитиву. Експортер поставляє замовлений товар і надає банку документи на оплату.

У практиці міжнародних розрахунків можуть застосовуватись різні види документарних акредитивів: відзивні та безвідзивні; підтвержені та непідтвержені; переказні (трансферабельні); револьверні (відновлювальні); компенсаційні; покриті та непокриті; резервні.

Основні переваги та недоліки документарних акредитивів (безвідзивних, як найпоширенішої форми) наведені в табл. 10.2.

Таблиця 10.2

Переваги та недоліки акредитивної форми розрахунків

Переваги	Недоліки
Для експортера	
1. Мінімальний ризик несплати товару експортера. Банк не може відмовитися від оплати за повністю відповідними документами, якщо взяв на себе безвідзивне зобов'язання виконати це.	1. Зниження конкурентоспроможності. Продавець може обмежити себе або свій ринок та може зазнавати труднощів з пошуком покупців, бо імпортер несе великі витрати і має значний обсяг роботи з документами.
2. Оплата банком проводиться швидше та зручніше, ніж інкасо від експортера.	
3. Вексель, акцептований банком, може бути дисконтований, якщо в країні існує ринок цих фінансових інструментів. Це забезпечує успіх у фінансуванні.	
4. Гнучкість відносно умов платежу.	
5. Міжнародна правова надійність.	
6. Використання практично в усіх країнах.	
Для імпортера	
1. Використання практично в усіх країнах.	1. Імпортер несе великі витрати за акредитивом і має значний обсяг роботи з документами, що займає багато часу на оформлення.
2. Гнучкість щодо умов платежу.	

<p>3. Безпека. Оплата відбувається лише після пред'явлення відповідних для акредитування документів, які підтверджують відвантаження товару. Завдяки фінансовим термінам гарантується вчасне виконання відвантаження та терміну дії акредитива.</p>	<p>2. Покупець здійснює оплату, не маючи можливості попередньо перевірити якість товару.</p>
---	--

Банківський переказ

Банківський переказ відноситься до недокументарних форм розрахунків. Він є складовим елементом інших форм міжнародних розрахунків (акредитиви, інкасо, чеки, векселі).

Банківський переказ – це розрахункова банківська операція, яка являє собою доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму грошей на прохання та за рахунок переказника іноземному отримувачеві (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми.

Банківський переказ полягає у пересиланні платіжного доручення одного банку іншому.

Платіжне доручення – це розрахунковий документ, який містить доручення платника банку, що його обслуговує, здійснити переказ указаної в ньому суми грошових коштів зі свого рахунка на рахунок одержувача.

Авансові платежі

Авансовий платіж – це недокументарна форма розрахунків. У літературі його найчастіше відносять до способу платежу, що залежить від механізму оплати

товару по відношенню до моменту його фактичної доставки.

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

Авансовий платіж виконує дві функції: кредитування імпортером експортера та забезпечення зобов'язань, які прийняті імпортером за контрактом.

Аванс може виступати у двох формах:

- товарній, яка передбачає передання імпортером експортеру сировинних матеріалів або комплектуючих, необхідних для виготовлення замовленого обладнання;
- грошовій, яка передбачає сплату покупцем узгодженої за контрактом суми в рахунок належних за договором платежів до відвантаження товару (надання послуги), а іноді, навіть, до початку виконання контракту.

Авансові платежі використовують у таких випадках:

- експортер не впевнений у платоспроможності імпортера;
- нестабільна в країні покупця економічна та політична ситуація;
- при поставці дорогого обладнання, яке виготовлено за індивідуальним замовленням;
- при поставках рідкісних дефіцитних товарів, а також товарів стратегічного призначення;
- при тривалих строках дії контракту.

Розмір авансу залежить від мети авансу, характеру та новизни товару, його вартості, строку виготовлення тощо. Аванс може надаватися як у розмірі повної вартості контракту, так і у вигляді частки, відповідного відсотка від неї.

Платіж на відкритий рахунок

Платіж на відкритий рахунок передбачає ведення партнерами один для одного відкритих рахунків, на яких обліковуються суми поточної

заборгованості.

При використанні цієї форми здійснюються такі кроки:

- відвантаження експортером товару та відправлення документів на адресу імпортера;
- занесення експортером суми вартості вантажу на дебет відкритого на покупця рахунка;
- імпортер здійснює аналогічний запис у кредит рахунка імпортера;
- після оплати товари експортер і імпортер роблять компенсуючі проведення.

До особливостей цієї форми розрахунків відносяться:

- форма розрахунків передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи з обліку продажу;
- товаророзпорядчі документи надходять до імпортера прямо, міняючи банк;
- весь контроль за своєчасністю платежів покладається на плечі учасників угоди, передусім експортера;
- рух товарів випереджає рух валютних коштів;
- дана форма розрахунків є найдешевшою і характеризується відносною простотою виконання.

Для експортера платіж на відкритий рахунок є найризикованішою операцією, тому що у нього немає ніяких гарантій, що імпортер урегулює свою заборгованість в обумовлений строк.

Розрахунки з використанням чеків

У торговельних і неторговельних розрахунках широко використовуються чеки. Чеки застосовуються як самостійний засіб платежу, а також у поєднанні з іншими формами міжнародних розрахунків.

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

Чек є особливою формою розрахунків, яка має зовнішню простоту та підвищену мобільність. Він зручний для розрахунків тоді, коли імпортер боїться віддати гроші до того, як одержить товар, а експортер не хоче передати товар до одержання гарантій платежу. Використання чека дозволяє заощаджувати обігові кошти – готівку та прискорити платежі, оскільки всі чеки оплачуються після подання.

Безумовний характер платежу за чеком означає незалежність зобов'язань сплатити вказану у чеку суму від умов та дійсності угоди, для виконання якої виданий чек. Недійсність даної умови не є підставою для відмови здійснити платіж за чеком.

Чек за умови передачі від однієї особи до іншої може бути: іменний, ордерний, чек на пред'явника.

Залежно від чекодавця чеки поділяються на банківські та фірмові.

У розрахунках неторговельного характеру використовуються дорожні чеки та єврочеки.

Розрахунки з використанням векселів

У системі міжнародних розрахунків одним з головних інструментів є вексель.

Вексель, як і чек, відноситься до кредитних засобів платежу, що обумовлено поширенням у зовнішній торгівлі комерційного кредиту.

Вексель – це цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векседавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власникові векселя (векселедержателю)

Середовища застосування векселів:

- для оплати за поставлену продукцію, виконані роботи та надані послуги, за винятком векселів Мінфіну, НБУ та комерційних банків;
- для покриття взаємної заборгованості суб'єктів підприємницької діяльності;
- при ввезенні в Україну майна як внеску іноземного інвестора до статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями, а також за договорами (контрактами) про спільну інвестиційну діяльність;
- для сплати ввізного мита, податків та зборів українським виконавцем при ввезенні на митну територію України давальницької сировини, а також для сплати вивізного (експортного) мита, податків та зборів українським замовником при вивезенні давальницької сировини за межі митної території України;
- при оформленні простими векселями бюджетної заборгованості з фінансування видатків, пов'язаних з оплатою природного газу;

- для сплати податку на додану вартість при імпортуванні товарів на митну територію України;
- при імпортуванні та виготовленні алкогольних напоїв і тютюнових виробів;
- для сплати експортного мита;
- для сплати податку на прибуток.

При розрахунках із зовнішньоторговельних операцій використовуються два основні види векселів: прості та переказні (тратти).

Простий вексель – це складений за суворо визначеною формою документ, за яким боржник (векселедавець) бере на себе просте, нічим не обумовлене зобов'язання у зазначений строк, в обумовленому місці здійснити платіж кредиторі (векселедержателі) або тому, кому він накаже. При простому векселі платником є сам векселедавець. Таким чином, простий вексель – це боргове зобов'язання імпортера здійснити платіж.

Переказний вексель (тратта) – це складений за суворо визначеною формою документ, у якому міститься проста і нічим не обумовлена пропозиція боржника, векселедавця (трасанта) іншій особі, платникові (трасату) в зазначений строк у зазначеному місці здійснити платіж кредиторі, векселедержателю (ремітенту) або тому, кому він накаже. Іншими словами, переказний вексель – це письмовий наказ здійснити платіж певній особі у певний строк, який виставляється експортером на іноземного імпортера.

Переказний вексель відрізняється від простого тим, що векселедавець сам платіж не здійснює, а переказує цей свій обов'язок на свого боржника (платника за векселем).

При розрахунках на умовах комерційного кредиту частіше використовуються переказний вексель.

Гарантією за простими та переказними векселями є їх авалування банком. Аваль – це гарантія платежу за простим та переказним векселем з боку аваліста, якщо боржник не виконав своїх зобов'язань за векселем. Він здійснюється на лицьовому боці векселя або на додатковому аркуші (алонжі) та підписується авалістом.

У міжнародному платіжному обігу вексель є оборотним фінансовим документом. Це означає, що з передачею векселя іншій особі до нього переходять усі права, вимоги та ризик за цим документом. Передавання векселя здійснюється шляхом передавального напису – індосаменту, який здійснюється на зворотному боці векселя і підписується індосаментом.

Вексель може бути виписаний у будь-якій валюті, проте здебільшого він виписується у валюті країни платежу.

Векселі, які виписані в одній країні, а підлягають оплаті в іншій, називаються іноземними (зовнішніми).

В основі розрахунків при операціях з іноземними векселями важливе значення має вексельний курс.

Вексельний курс – це ціна іноземного векселя у національній валюті. При котируванні короткострокових вексельних курсів за основу береться курс “spot”, а при котируванні довгострокових вексельних курсів орієнтуються на курс “форвард”.

Поряд з комерційними векселями використовуються і банківські векселі. Банківський вексель – це тратта, яку виставляють банки на своїх іноземних кореспондентів. Імпортери, купуючи ці векселі у національних банків і пересилаючи їх для експортерів, погашають у такий спосіб свої боргові зобов’язання.

Платіж пластиковими картками

Пластикові картки широко використовуються у практиці міжнародних розрахунків приватного характеру. Цей метод платежу може бути реалізований лише у спеціально обладнаних місцях. Пластикові картки бувають двох видів: дебетні та кредитні.

Дебетні картки використовують для оплати товарів та послуг за допомогою прямого списання певної суми грошей з банківського рахунка клієнта.

Кредитні картки дозволяють її власнику здійснити оплату товарів та послуг за рахунок банківських позичок чи кредиту компанії-емітента кредитної картки.

За характером надання послуг виділяють такі види кредитних карток: цільові, гарантійні, універсальні.

10.2. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних договорів

Основні елементи валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних угод

Головною умовою здійснення міжнародної торговельної операції є зовнішньоторговельний контракт. Він визначає права та обов’язки сторін, їх відповідальність за проведення операції.

При складанні контракту велике значення має правильне визначення валютно-фінансових і платіжних умов угоди, які регулюють розрахунки між контрагентами. Від них залежить ефективність зовнішньоторговельних операцій, своєчасне отримання платежу, виконання обов’язків за контрактом, страхування сторін від валютних ризиків. Тому контрагенти повинні слідкувати за станом міжнародних валютних ринків, за коливанням валютних курсів, за валютно-фінансовим станом свого контрагента.

При визначенні валютно-фінансових умов контрактів, як правило, виявляється протилежність інтересів контрагентів. Експортер, після відвантаження товару, прагне отримати максимальну суму валюти у найкоротший термін, одержати від імпортера відповідні гарантії щодо забезпечення платежу. Імпортер зацікавлений скоріше отримати товар, сплатити найменшу суму валюти, максимально відтягнути платіж до моменту його кінцевої реалізації (домогтися від експортера надання комерційного кредиту).

Вибір валютно-фінансових умов контракту залежить від таких факторів:

- характеру економічних та політичних відносин між країнами;
- наявності або відсутності міждержавних угод;
- кон'юнктури ринку та перспектив його розвитку;
- співвідношення сил контрагентів;
- традицій та звичаїв торгівлі даним товаром;
- швидкості та гарантій отримання платежу;
- суми витрат, яка пов'язана з проведенням платежу через банк;
- норм національного законодавства, міжнародних правил і конвенцій, які регулюють розрахункові відносини.

Якщо укладенню зовнішньоторговельного контракту попереджує міждержавна угода (наприклад, про порядок поставки та проведення платежів), яка має загальні валютно-фінансові умови, то в контракті слід посилатися на неї. Це дозволяє справедливо вирішувати суперечки, що можуть виникнути в ході виконання контракту.

До основних елементів валютно-фінансових та платіжних умов відносяться:

- валюта ціни та спосіб визначення ціни;
- валюта платежу, курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу, якщо вони не збігаються;
- умови розрахунків;
- форми розрахунків та банки, через які ці розрахунки будуть здійснюватись.

Валюта ціни та валюта платежу

Від правильного вибору валюти ціни та валюти платежу залежить валютна рентабельність контракту.

Валюта ціни – це валюта, в якій визначається ціна товару в контракті. На вибір валюти ціни впливають вид товару, фактори, що діють на міжнародні розрахунки, у тому числі міждержавні умови, міжнародні традиції. Ціна товару може встановлюватись у будь-якій вільно конвертованій валюті: країни-експортера, країни-імпортера або третьої країни.

Валюта платежу – це валюта, в якій оплачується зобов'язання покупця (імпортера) за поставлений товар.

Якщо валютні курси нестабільні, то ціни фіксуються в найбільш стійкій валюті, а платіж – у валюті країни-імпортера.

Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються, то в контракті вказується курс перерахунку першої на другу (наприклад, на базі СДР або за ринковим курсом валют).

До умов перерахунку, які встановлюються в контракті, відносяться:

- курс відповідного типу платіжного засобу (курс телеграфного або банківського переказу за платежами векселями чи без них, поштового переказу);
- курс перерахунку: звичайно, це середній курс дня, іноді курс продавця або покупця на час відкриття або закриття валютного ринку;
- час перерахунку валют (розрахунки здійснюються за поточним курсом валюти – частіше всього за ринковим курсом за день до платежу чи за 2-3 дні, що передують дню платежу або на день платежу) на відповідному валютному ринку (продавця, покупця або третьої країни).

Контрактні ціни

Важливою умовою зовнішньоторговельної угоди є ціна товару, яка визначається у розділі “Ціна та

загальна вартість договору (контракту)”.

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданої послуги), які постачаються згідно з контрактом (крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою), та валюта платежів.

Контрактна ціна – це кількість грошових одиниць, яку повинен заплатити покупець продавцю у тій чи іншій валюті за весь товар або одиницю товару, що були доставлені продавцем на базисних умовах у зазначений у контракті географічний пункт.

Контрактні ціни визначаються контрагентами на договірних основах із урахуванням попиту та пропозиції, а також інших факторів, що діють на відповідних ринках у період укладання зовнішньоекономічного договору.

Індикативні ціни

В окремих випадках контрактні ціни на певні товари визначаються суб'єктами ЗЕД відповідно до індикативних цін. У таких випадках контрактна ціна не

повинна бути нижча за індикативну.

Індикативні ціни - це ціни на товари, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків.

Формування індикативних цін відбувається за декількома основними напрямками залежно від виду товару та режиму його експорту з України (імпорту в Україну).

Індикативні ціни можуть запроваджуватись на товари:

- для експорту яких застосовано антидемпінгові заходи або розпочато антидемпінгове розслідування чи процедури в Україні або за її межами;

- для яких застосовуються спеціальні імпортні процедури відповідно до статті 19 Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність” (при проведенні міжнародних торгів або аналогічних їм процедур);
- для експорту яких встановлено режим квотування, ліцензування;
- для експорту яких встановлено спеціальні режими;
- експорт яких здійснюється у порядку, передбаченому статтею 20 Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність” із урахуванням вимог антимонопольного законодавства у сфері ЗЕД;
- в інших випадках на виконання міжнародних зобов’язань України.

Способи фіксації контрактних цін

При укладенні контракту обов’язково обумовлюють спосіб фіксації ціни.

Залежно від характеру зовнішньоекономічної угоди ціна договору може бути зафіксована: у момент укладання контракту; протягом реалізації контракту; до моменту завершення виконання контракту.

Залежно від способу фіксації ціни розрізняють види цін: тверду (стабільну, фіксовану, гарантовану); рухливу; ковзаючу; з наступною фіксацією.

Тверда ціна встановлюється у момент підписання контракту у вигляді конкретної цифри, не підлягає зміні протягом усього терміну його дії і не залежить від термінів і порядку постачання товарної партії.

Рухлива ціна – це зафіксована при укладанні контракту ціна, що може бути переглянута надалі, якщо ринкова ціна товару до моменту його постачання зміниться. При встановленні рухливої ціни в контракт вноситься застереження, що передбачає зміну ціни, зафіксованої в контракті, залежно від підвищення або зниження ціни на ринку до моменту виконання угоди.

Ковзаюча ціна встановлюється у момент виконання умов угоди шляхом перегляду договірної (базисної) ціни з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбулися в період виконання контракту.

Установлення **ціни з наступною фіксацією** передбачає, що при укладанні контракту в ньому вказується базисна ціна, але одночасно робиться застереження, згідно з яким базисна ціна зміниться у випадку, якщо до моменту виконання угоди виникне зміна цін на ринку на аналогічний товар.

Отже, ціна з наступною фіксацією встановлюється у процесі виконання контракту. У контракті визначається тільки момент фіксації та принцип визначення рівня ціни.

Види цінових знижок

При визначенні контрактної ціни можуть бути враховані різні види знижок. Найпоширенішими є такі:

1. Загальна (проста знижка) – знижка, яка надається з преїскурантної або довідкової ціни і звичайно складає 20-30 %, а в деяких випадках – до 40 %. Такі знижки використовуються при укладенні угод на машини й устаткування, зокрема на стандартні види устаткування. Знижки з довідкової ціни складають 2-5 %.

2. Знижка за оборот (бонусна знижка). Вона надається постійним покупцям на підставі спеціальної довіреності. У контракті в цьому випадку встановлюється шкала знижок залежно від досягнутого обороту протягом визначеного терміну, як правило, одного року, а також порядок виплати сум на підставі цих знижок. Бонусні знижки можуть досягати 15-30 % обороту на деякі види машин та обладнання та 1-2 % на сировину та сільськогосподарські товари.

3. Прогресивна знижка – це знижка за кількість або серійність. Вона надається покупцеві за умови покупки їм заздалегідь визначеного та у зростаючій кількості товару.

4. Дилерська знижка – знижка, яка надається виробниками своїм постійним закордонним посередникам по збуту. Вони в середньому складають 15-20 % роздрібною ціни.

5. Спеціальні знижки. До них відносяться: знижки, які надаються привілейованим покупцям, у замовленнях яких особливо зацікавлені продавці, знижки на пробні партії та замовлення; знижки за регулярність замовлень.

6. Сезонні знижки – знижки за покупку товару поза періодом активного сезону (наприклад, на сільськогосподарські добрива вони складають близько 15 %).

7. Приховані знижки, які надаються покупцеві у виді знижок на фрахт, пільгових кредитів або безпроцентних кредитів, шляхом надання безкоштовних послуг та зразків.

8. Знижки за повернення товару раніше купленого в даній фірмі. Надаються покупцеві при поверненні ним раніше купленого в даній фірмі товару застарілої моделі. Ці знижки можуть досягати 25-30 % преїскурантної ціни.

9. Знижка при продажі потриманого обладнання – до 50 % від початкової ціни.

Фінансові умови платежу

У розділі зовнішньоторговельного контракту „Умови платежу” визначаються спосіб, порядок і строки оплати вартості товару, а також гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов’язань. Вибір умов платежу залежить від сили партнерів на ринку. Партнерами обговорюється:

- коли належить робити платіж: до, у момент чи після поставки товару;
- у який спосіб має бути здійснено платіж, тобто форма розрахунків, умови банківського переказу (авансового платежу) або умови документарного акредитива чи інкасо;
- умови щодо гарантії, якщо вона є або коли необхідна (вид гарантії: за вимогою, умовна), строк дії гарантії, можливість змін умов договору без зміни гарантії;
- яка із сторін бере на себе витрати з оплати послуг банку-кореспондента;

- де повинен бути здійснений платіж (на міжнародні розрахунки суттєво впливає валютне та зовнішньоторговельне регулювання. Якщо в цих сферах у країнах є значні обмеження, то ефективного проведення розрахунків неможливе).

У міжнародній практиці найбільшого поширення набули два основні способи торговельних розрахунків: на умовах негайного платежу та оплати в розстрочку.

Валютно-цінові застереження

У міжнародній практиці до валютно-цінових застережень відносять: валютні, комбіновані, індексні застереження.

Валютні застереження – це спеціальні умови, що передбачають перегляд суми платежу в тій самій пропорції, в якій передбачається зміна курсу валюти платежу відносно валюти застереження. При цьому методі валюта платежу ставиться в залежність від стійкішої валюти застереження. Іншими словами, відповідно до валютних застережень сума платежу підлягає перегляду пропорційно зміні курсу валюти платежу відносно валюти ціни або іншої стабільної валюти, тобто валюти застереження.

Для регулювання суми платежу залежно від зміни товарних цін, валютних курсів застосовуються комбіновані валютно-цінові застереження. Якщо ціни і курси змінюються в одному напрямку, то сума зобов'язань перераховується на найбільший відсоток відхилення. Якщо напрямки їх динаміки не збігаються, то сума платежу змінюється на різницю між такими відхиленнями.

У міжнародній практиці можуть застосовуватися індексні застереження. Це спеціальні умови, які запроваджуються у контракті з метою страхування експортерів від інфляційного ризику. Згідно з індексним застереженням ціна товару, що указана у тексті контракту, додається до індексу цін на аналогічні товари або на найнеобхідніші товари, які складають „споживчий кошик”.

Таким чином, індексне застереження передбачає, що ціна товару та сума платежу зміняться згідно зі зміною до моменту платежу певного індексу цін, обумовленого в контракті, порівняно з моментом укладення угоди.

Особливості валютно-фінансових умов бартерних контрактів

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

Бартер відноситься до валютоєкономних форм угод. Використовуючи бартер, контрагенти прагнуть пом'якшити проблеми валютного фінансування імпорту, спрощення порядку розрахунків.

Оцінка товарів за бартерними договорами здійснюється з метою створення умов для забезпечення еквівалентності обміну, а також для митного обліку, визначення страхових сум, оцінки претензій, застосування санкцій. Умовою еквівалентного обміну за бартерним договором є обмін товарами (роботами, послугами) за цінами, що визначаються партнерами на договірних засадах з урахуванням попиту та пропозиції, а також інших факторів, які діють на відповідних ринках на час укладення контрактів. В окремих випадках контрактні ціни можуть визначатися відповідно до індикативних цін.

Сутність умов розрахунків полягає в тому, що продаж товару має на увазі не одержання іноземної валюти, а придбання в обмін на певну кількість якого-небудь товару рівного за вартістю іншого товару. Валюта за бартерною угодою не грає самостійної ролі та застосовується як засіб для досягнення головної мети – обмін товарів за установленими коефіцієнтами.

Умови відносно цін, які установлюються на товари, що обмінюються, відображають у розділ „Ціна та загальна вартість договору”. У ньому зазначається загальна вартість товарів, що імпортуються та експортуються за цим договором, з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній до першої групи Класифікатора іноземних валют.

Особливості валютно-фінансових умов за контрактами на переробку давальницької сировини

Давальницька сировина – це сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, ввезені на територію України іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в

Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виробленні готової продукції з наступним поверненням усієї продукції або її частини до країни власника (чи реалізацією в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем) чи вивезення до іншої країни.

Готова продукція може бути реалізована в Україні, якщо давальницька сировина, з використанням якої її вироблено, ввезена іноземним замовником на митну територію України чи закуплена іноземним замовником за іноземну валюту в Україні. Право власності на імпортовану давальницьку сировину та вироблену з неї готову продукцію належить іноземному замовнику.

Операція з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах – це операція перероблення (оброблення, збагачення чи використання) давальницької сировини незалежно від кількості замовників та виконавців, а також етапів (операцій з перероблення цієї сировини), ввезення на митну територію України (чи закупівля іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезення її за межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату. Іншими словами, давальницька операція – це поставка однією стороною

сировини, напівфабрикатів, комплектуючих виробів для їх наступної переробки в країні торговельного партнера та зворотня поставка готових виробів в країну першого експорту.

До операцій з давальницькою сировиною належать операції, в яких сировина замовника на конкретному етапі її переробки складає не менше 20% від загальної вартості готової продукції.

У контракті на переробку давальницької сировини у межах валютно-фінансових умов потрібно визначити:

- заставну вартість давальницької сировини;
- контрактну вартість готової продукції. Вона повинна бути не меншою, ніж сума митної вартості давальницької сировини, що вивозиться (ввозиться), плюс сума коштів, які підлягають сплаті за переробку цієї сировини, плюс сума транспортних витрат;
- варіант розрахунку за виготовлення готової продукції (грошова оплата, частина давальницької сировини чи готової продукції або оплата у комбінованій формі шляхом використання трьох форм одночасно);
- умови повернення готової продукції або коштів за її реалізацію.

Особливості валютно-фінансових умов за контрактами на поставку комплектного обладнання

Особливістю контрактів на поставку комплектного обладнання є застосування складних методів розрахунку цін:

- установлення цін на кожну частину поставки (частковій постачання) у момент підписання контракту (базисні ціни);
- коригування цін з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбулися в період виконання контракту;

Для комплектного обладнання оцінка витрат виробництва здійснюється за трьома складовими:

- вартість виробництва машин, обладнання та матеріалів;
- витрати на інженерно-консультаційні послуги;
- витрати на здійснювання будівельних робіт.

Розподіл вартості компонентів угоди всередині контракту робить постачальник. Як правило, використовується метод калькуляції реальних витрат. Він передбачає узгодження вартості обладнання та наданих послуг із замовником до укладання контракту. Постачальник ознайомлює покупця з розрахунками цін на обладнання, розцінками погодинної оплати праці фахівців, техніків, монтажників, які беруть участь у здійсненні поставок обладнання.

Особлива увага приділяється фінансовим умовам надання інжинірингових послуг: методам розрахунку винагороди консультанта, винагороди субконсультантів, валюті, місцю платежу, оподаткуванню.

Методи розрахунку винагорода консультанта. Оплата послуг консультанта містить у собі покриття різних витрат (зарплата технічного персоналу, витрати, пов'язані з адміністративним і канцелярським персоналом, додаткові виплати, устаткування, предмети постачання, конторські приміщення, податки, інші загальні витрати) і відповідний чистий дохід консультанта. Витрати, пов'язані з інжинірингом, вказуються в додатку до договору. Сторони можуть на більш пізній стадії внести зміни в положення, що стосуються витрат. Витрати розраховуються на основі одного або сполучення двох чи декількох наступних методів з відповідними змінами в окремих випадках (причому можуть існувати й інші методи): час, вартість робочої сили, помножена на накладні витрати, плюс прямі витрати; одноразова (паушальна) сума; відсоткова частка від вартості будівництва об'єкта; вартість плюс відсоткова винагорода або вартість плюс фіксована винагорода; попередній гонорар.

Валюта, місце платежу й обмінні курси. Платежі консультанту здійснюються у валюті, погодженій сторонами, або у декількох валютах.

Оскільки виявляється важливим знати, де повинен здійснюватись платіж (зокрема через валютні обмеження), сторонам варто вказати в договорі місце платежу, наприклад назву й адресу банків, де буде виконуватись платіж.

Сторонам варто розглянути питання про обмінні курси в договорі і, якщо виникає необхідність, виразити вартість однієї валюти в іншій валюті з метою виплати консультанту винагорода чи покриття витрат; передбачити вибір використовуваного обмінного курсу чи узгодити застосовуваний обмінний курс; їм слід також домовитися щодо особи, що приймає на себе ризик, пов'язаний зі зміною обмінних курсів і коректуванням з урахуванням розходжень обмінних курсів.

Оподаткування, інші збори і мита. У договорі розглядаються питання, що стосуються податків і зборів: які податки і збори повинні бути сплачені, яка сторона повинна їх сплатити; недопущення подвійного оподаткування; звільнення від сплати податків; податки з обороту, наприклад податки на додану вартість і податки на прибуток; податки з доходів корпорацій; податки з особистого доходу й окремі місцеві податки

Основними формами розрахунків на комплектне обладнання є: інкасо, акредитив, банківський переказ, розрахунки з використанням векселів. Застосовується також поєднання в одному контракті різних форм розрахунків.

Основними способами платежу є: готівковий, з авансом, у кредит.

У контрактах на велике, що дорого коштує, обладнання найчастіше використовують платіж у комбінованій формі, шляхом поєднання усіх трьох способів.

Особливості валютно-фінансових умов у ліцензійних угодах

Одним з найважливіших і складних питань при продажу і купівлі ліцензій є визначення ліцензійних платежів (ціни ліцензій). Ліцензійні платежі – це визначена винагорода ліцензіарові, виплачувана ліцензіатом як відшкодування за надання прав на використання предмета угоди.

Вартість ліцензії формується на базі оцінки можливого прибутку, одержаного від використання права виготовляти продукцію в результаті впровадження винаходу, ноу-хау, а також продавати продукцію під товарним знаком. При цьому враховуються всі витрати на придбання ліцензії: її ціна, витрати, які пов'язані з освоєнням виробництва, збутом, рекламою тощо.

На рівень ціни ліцензії впливає безліч чинників технічного, економічного і правового характеру, до яких відносяться:

- можливий прибуток, що може одержати ліцензіат від використання технології;
- витрати на створення технології (витрати на НДДКР і освоєння виробництва);
- упущена вигода, тобто втрати, пов'язані з неотриманням прибутку від самостійного застосування технології;
- витрати, що виникають при передачі технології (витрати на відрядження фахівців для практичного ознайомлення і навчання використанню нової техніки, надання технологічної допомоги, проведення пусконаладжувальних робіт);
- витрати на одержання такої самої чи аналогічної технології від альтернативного постачальника;
- потенційні витрати від самостійної розробки технології покупцем;
- витрати, пов'язані з порушенням патентних прав і прав інтелектуальної власності.

Форми ліцензійних винагород бувають різні. Залежно від методу підрахунку вони підрозділяються на дві групи.

До першої групи відносяться винагороди, розмір яких підраховується на базі фактичного економічного результату використання ліцензії. До цієї групи відносяться такі форми, як періодичні відсоткові відрахування й участь у прибутку ліцензіата.

До другої групи відносяться винагороди, розмір яких безпосередньо не пов'язаний з фактичним використанням ліцензії, а заздалегідь установлюється і вказується в договорі, виходячи з оцінок можливого економічного ефекту й очікуваних прибутків ліцензіата на базі використання ліцензії. До цієї групи відносяться такі форми: первісний платіж готівкою, паушальний платіж, передача цінних паперів ліцензіата, передача зустрічної технічної документації.

В умовах платежу застережується порядок сплати ліцензійної винагороди, а саме: валюта платежу з включенням валютного застереження, форма розрахунку, база для обчислення вартості продукції, що випускається, чи вартості продажів і порядок їх обчислення.

Особливості валютно-фінансових умов договору на умовах підяду

Договір підяду використовується у міжнародних угодах, які пов'язані з наданням найрізноманітніших видів послуг та виконанням різних робіт. Конкретними об'єктами договору

підряду можуть бути: економічні обґрунтування; консультаційні та інформаційні послуги; маркетингові дослідження та рекламні роботи; виготовлення товарів за спеціальним замовленням; будівельні та монтажні роботи.

У підрядних контрактах можуть застосовуватись такі види цін: ціни на окремі частини робіт; глобальні ціни (ціни за виконання усього комплексу зобов'язань); середні одиничні розцінки; ціна за системою „вартість + винагорода”.

Договори на умовах підряду включають у себе різні види поставок робіт та відповідних їм платежів. Таким чином, платіжні умови цих контрактів складаються ніби з кількох платіжних умов звичайних контрактів.

У цілому умовна схема умов платежу і форм розрахунків може мати такий вигляд:

1. Авансовий платіж (як правило, 10-15% вартості договору) здійснюється шляхом банківського переказу. У деяких випадках авансовий платіж може бути здійснений і за акредитивом проти розписки підрядника та/або гарантії повернення авансового платежу. Одержання авансового платежу є найбільш вигідним. У всіх випадках замовник має право вимагати надання банківської гарантії повернення авансового платежу.

2. Підготовчі або проектні роботи звичайно оплачуються за фактичним виконанням проти рахунків підрядника і документа, що підтверджує виконання робіт.

Для оплати використовується інкасова форма розрахунків, рідше – акредитив, хоча він є вигіднішим. При використанні інкасо доцільно вимагати надання замовником банківської гарантії для забезпечення платежів.

3. Поставка устаткування оплачується, як правило, за акредитивами проти надання.

До особливостей контракту на умовах підряду слід віднести забезпечення взаємних зобов'язань фінансовими гарантіями. До них відносяться:

- банківська гарантія серйозності комерційної пропозиції, яка надається замовнику підрядником і складає 1-3% загальної суми контракту;
- банківська гарантія належного виконання зобов'язань, яка надається замовнику під час підписання контракту, складає близько 10% загальної суми контракту;
- банківська гарантія замовнику про належне використання авансу, яка надається підрядником на повну суму авансу;
- гарантії платежів замовника підряднику. Це є платежі готівкою з безвідкличних підтверджених акредитивів;
- гарантії платежів по кредиту, що надається. Це є тратти, з їх авалуванням великим банком країни замовника.

10.3. Валютно-фінансові умови при здійсненні операцій, що мають ознаки кредитування

Особливості механізму фінансування лізингу

Лізингові операції близькі до кредитних операцій. Але вони відрізняються від кредиту тим, що після закінчення строку лізингу та сплати усієї обумовленої суми контракту, об'єкт лізингу залишається власністю лізингодавця, якщо за контрактом не передбачається інше, тобто не передбачається викуп об'єкта лізингу за залишковою вартістю або передача у власність лізингоотримувачу. Слід пам'ятати, що при кредиті банк лишає за собою право власності на об'єкт.

При лізингу контракт укладається на повну вартість обладнання, транспортних засобів тощо і лізингові платежі починаються після їх постачання лізингоотримувачу (орендарю) або пізніше. Таким чином, лізинг припускає відразу 100% кредитування, а при довгостроковому кредитуванні для купівлі устаткування підприємство сплачує аванс за рахунок власних коштів, який складає 15-20% вартості контракту.

Лізингова угода надає можливість виробити зручну для покупця схему фінансування. Лізингові платежі не мають обмежених термінів (бувають щомісячними, щоквартальними) і розміри погашення (суми платежів бувають різні). Ставка може бути фіксованою або плаваючою. В окремих випадках погашення відбувається після одержання виторгу від реалізації товарів, які зроблені на устаткуванні, узятому в лізинг, а іноді може бути компенсоване зустрічною поставкою, що дозволяє оновити виробничі фонди.

Платежі за лізингом здійснюються із суми прибутку від використовуваного устаткування і відносяться на витрати виробництва. Вони не підлягають оподаткуванню, оскільки є орендною платою, а це знижує в орендаря оподаткований прибуток.

Сума платежів за лізингом фіксується під час підписання договору. Вона не залежить від коливань валютного курсу і змін банківського відсотка для довгострокового кредитування.

До складу лізингових платежів входять:

- сума відшкодування частки вартості об'єкта лізингу, яка амортизується протягом строку внесення лізингового платежу;
- сума, що сплачується лізингодавцю як відсоток за залучений ним кредит для придбання майна за договором лізингу;
- винагорода лізингодавцю за отримане в лізинг майно;
- відшкодування страхових платежів за договором страхування, якщо об'єкт застрахований лізингодавцем;
- інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

При здійсненні лізингових угод лізингоотримувач одержує податкові пільги країни-лізингодавця.

Платіжні умови при здійсненні фінансового лізингу

Лізингові платежі – це оплата за виробниче використання об'єкта угоди. Існують різноманітні види лізингових платежів:

1. Фіксована загальна сума лізингового платежу. Вона узгоджується сторонами та виплачується в установленому у лізинговому договорі порядку. Складається графік платежів, у якому вказується, що перший платіж здійснюється у день прийняття, а потім періодично (щомісячно, щоквартально). У лізинговому контракті може бути умова щодо можливих змін лізингових платежів (наприклад, при зростанні покупної ціни об'єкту угоди до його фактичної приємки, при зростанні або запровадженні нового мита чи зборів).

2. Платіж авансом, при якому лізингоотримувач надає лізинговій фірмі аванс або внесок у розмірі 15-20% покупної вартості об'єкта лізингової угоди при підписанні контракту, а решта (80-85%) сплачується після підписання протоколу прийомки або протягом 3-5 років щоквартально.

3. Мінімальна лізингова плата. Це сума платежів у перебігу строку оренди, яку повинен сплатити лізингоотримувач, плюс сума, яку останній повинен сплатити, якщо він має намір придбати лізинговий об'єкт після закінчення строку договору.

4. Невизначена орендна плата, яка установлюється не фіксованою сумою, а на визначеній основі, тобто у відсотках від обсягу реалізації, суми використаних коштів, індексів цін, ринкових ставок позичкового відсотка.

Способи лізингових платежів установлюються в контракті. Платежі бувають двох видів: одноразові та періодичні.

Одноразові платежі здійснюються, як правило, після підписання сторонами протоколу прийомки. Вони передбачають фінансування угоди тільки у період виконання постачальником договору купівлі-продажу або наряду на постачання.

Періодичні платежі бувають такими:

- однаковими за розмірами протягом усього строку оренди;
- із розмірами внесків, які зростають;
- із розмірами внесків, які зменшуються;
- із визначеним первісним внеском (авансом);
- із прискореними платежами, коли лізингоотримувач погашає свою заборгованість у більшій частині у перші роки експлуатації устаткування, коли витрати на догляд за обладнанням невеликі.

При здійсненні фінансового лізингу всі виплати на утримання об'єкта лізингу, пов'язані з його страхуванням, експлуатацією, технічним обслуговуванням і ремонтом несе лізингоотримувач, якщо інше не передбачено договором лізингу.

Платіжні умови при здійсненні оперативного лізингу

Умови платежу за лізинговим контрактом на оперативний лізинг установлюють форму та розмір орендної плати. Орендна плата установлюється на такому рівні, щоб її загальна сума була вищою за ціну, за якою можна купити дане устаткування на звичайних комерційних умовах. Орендна плата розраховується із повної ціни машин та обладнання (включаючи податки та мита) із урахуванням витрат на технічне обслуговування та ремонт устаткування.

Форма орендної плати може бути такою:

- постійна ставка на весь строк дії орендного договору;
- ставка, яка прогресивно знижується залежно від тривалості терміну договору.

Рівень ставок орендної плати залежить від строку оренди, умов платежу, кредитоспроможності клієнта, тривалих зв'язків з ним, умов експлуатації машин та устаткування, географічного місця знаходження лізингодавця, рівня банківського відсотка, характеру оподаткування, фінансових можливостей фірми-лізингодавця, стану ринка устаткування, яке орендується.

Періодичність внеску орендних платежів залежить від строку договору. Вона може бути щомісячною, щоквартальною, піврічною, річною. Якщо термін оренди менше місяця, то лізингодавець вимагає, як правило, від лізингоотримувача внесок усієї плати на момент підписання договору.

При застосуванні авансових платежів, аванс може збиратися у формі гарантійного внеску і складати суму орендних внесків за декілька місяців або кварталів. При оренді, що не потребує первісного внеску, строк першого платежу звичайно настає після вводу орендованого устаткування в експлуатацію. Це дає змогу лізингоотримувачу розраховуватися з лізингодавцем поточною продукцією або шляхом відрахування частин прибутку, яку одержує від використання об'єкта оренди.

При здійсненні оперативного лізингу усі витрати на утримання об'єкта лізингу, окрім витрат, пов'язаних з його експлуатацією і оновленням використовуваних матеріалів, несе лізингодавець, якщо інше не передбачено договором лізингу.

Платіжні умови при здійсненні договору факторингу

Факторинг – це посередницька фінансова операція, яка пов'язана з поступкою посереднику (фактору) кредитором (експортером) неоплачених платежів-вимог (рахунків-фактур) за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними за рахунок сум, які стягуються з боржника (імпортера) за платіжними документами. Таким чином, факторинг являє собою покупку фактором (факторинговою компанією, факторинговим відділом банку) у постачальника комерційних рахунків з їх негайною оплатою постачальнику.

Фактор може оплатити рахунок також достроково або у момент настання терміну платежу.

Зазвичай банк оплачує одноразово 80-90% вартості рахунка-фактури, а 10-20% – це резерв, що буде повернутий після погашення імпортером усієї суми боргу.

Отже, банк придбає права на стягнення боргу, стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їхньої несплати. Фактор приймає фінансовий ризик, оскільки не має можливості пред'явити регресивну вимогу до постачальника, і тому одержує право на оплату фінансових послуг.

У договорі про факторинг, який укладається між експортером-постачальником товару (послуг) та фактором, визначається вартість факторингових послуг. Вона складається з двох частин: комісії за обслуговування та вартості кредитування постачальника, тобто авансування його до моменту строку оплати рахунка клієнтом.

Банк визначає максимальну (граничну) суму за операціями факторингу, у межах якої постачання товару або надання послуг може проводитися без ризику неотримання платежу. У договорі про факторинг зазначається узгоджений засіб розрахунку граничної суми та окреслені умови здійснення платежу на користь постачальника.

У випадку, якщо боржник здійснив платіж фактору та не одержав товари або одержав товари, які не відповідають умовам договору, то він не може стягувати суми, які сплатив, з фактора. Але він має право пред'явити вимоги до постачальника. Боржник може стягувати сплачену суму з фактора у двох випадках:

- якщо боржник сплатив фактору, але фактор не сплатив постачальнику;
- якщо фактор сплатив постачальнику, знаючи про факт невиконання постачальником своїх зобов'язань перед боржником.

Платіжні умови при здійсненні форфейтингових операцій

Форфейтинг – це кредитування експортера шляхом придбання векселів або інших боргових вимог.

Форфейтингова операція схожа на операцію факторинг, але не є одноразовою операцією.

Форфейтування зазначає купівлю зобов'язань, погашення яких припадає на будь-який час у майбутньому і які виникають у процесі постачання товарів і послуг без оборення на будь-якого попереднього боржника. Здійснення операції форфейтингу передбачає, що експортер виконав свої зобов'язання за контрактом і прагне інкасувати розрахункові документи імпортера шляхом їх продажу з метою отримання готівкових коштів. Таким чином, продавцем векселя, що форфейтується, є експортер, який акцентує його у вигляді платежу за товари та послуги.

Покупцями (форфейтерами) стають банк або спеціалізована фірма. Вони беруть на себе всі комерційні ризики, пов'язані з неплатоспроможністю імпортерів, без права регресу (обернення) документів на експортера.

Якщо імпортер не має бездоганну репутацію, форфейтер вимагає в банку країни-імпортера гарантію у формі авалю¹ або безумовну та безвідзивну гарантію за борговими зобов'язаннями, які він хоче придбати.

Форфейтер при покупці боргових вимог (векселів) відраховує відсотки за весь термін, на який вони виписані (дисконтує векселі). Експортер перетворює тим самим кредитну операцію за торговою угодою в операцію з готівкою.

Витрати по форфейтуванню складаються з :

- витрат по одержанню банківської гарантії або авалю по векселю;
- премії за політичний ризик;
- витрат на мобілізацію грошових коштів, які залежать від ставок процентів на євrorинку;
- управлінських витрат;
- комісії форфейтера, яка складає різницю у часі між укладенням угоди та наданням документів.

Форфейтинг, як правило, застосовується при продажі машин та устаткування. Контракти на продаж є середньо- та довгостроковими та укладаються на великі суми (середня сума контракту – 1-2 млн дол.).

Запитання для самоконтролю

1. У чому сутність та особливості розрахунків у ЗЕД підприємства?
2. Який порядок здійснення розрахунків за допомогою інкасо?
3. Який порядок здійснення розрахунків за допомогою акредитиву?
4. У чому сутність банківського переказу?
5. У чому особливості авансових платежів?
6. Що являє собою платіж на відкритий рахунок?
7. Який механізм розрахунків з використанням чеків та векселів?
8. Як здійснюється платіж пластиковими картками?
9. Які основні елементи валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних угод?
10. У чому різниця між контрактними та індикативними цінами?
11. Які існують види цінових знижок та валютно-цінових застережень?
12. Чим характеризуються валютно-фінансові умови бартерних, ліцензійних, підрядних контрактів, контрактів на переробку давальницької сировини, на поставку комплектного обладнання?
13. Які особливості валютно-фінансових умов при здійсненні операцій, що мають ознаки кредитування?

¹ Аваль – вексельне доручення, за яким поручитель приймає на себе відповідальність за виконання платіжних зобов'язань.

Розділ 11. Страхування у зовнішньоекономічній діяльності

Ключові терміни:

Страхування у ЗЕД, страховий ризик, страховий захист об'єкти та суб'єкти страхування у ЗЕД, страхування при зовнішньоторговельній та виробничо-інвестиційній моделях ЗЕД, страхування вантажів, страхування відповідальності перевізника, страхування міжнародного туризму, страхування від політичних ризиків, перестрахування ризиків.

11.1. Сутність страхування у ЗЕД

Страхування – це система особливих грошових та цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування, або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій). Його мета – зменшити ризик.

Учасниками страхових відносин виступають:

- страховики – юридичні особи, які одержали в установленому законодавством порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності;
- страхувальники – юридичні особи та дієздатні громадяни, які уклали зі страховиками договори страхування або є страхувальниками відповідно до законодавства України.

Характерні ознаки страхування:

- цільове використання створеного цільового фонду. Матеріальний збиток відшкодовується лише в суворо обумовлених випадках і межах;
- повернення ресурсів;
- суворо обумовлений характер відносин перерозподілу коштів між учасниками створення страхового фонду (відшкодування збитків страхувальникам здійснюється шляхом його розподілу на всіх);
- не постійний, а ймовірний характер відносин. Це обумовлено тим, що заздалегідь невідомі ні термін настання страхової події, ні розмір збитків, ні те, чийого конкретного матеріального інтересу і якою мірою вона торкається.

Страхування проводиться, як правило, у грошовій формі, але іноді буває і натуральне страхування.

Страхування слугує для компенсації випадково виникаючих матеріальних збитків шляхом взаємних внесків багатьох осіб. Сучасна система страхового захисту ґрунтується на внесенні страхувальником твердо встановленої, заздалегідь нарахованої суми платежів, яка не залежить від розміру збитків. Страхове відшкодування втрат відбувається за рахунок створеного з попередніх внесків страхового фонду.

Страхування виконує чотири функції:

- ризикову – перерозподіл грошової маси серед учасників страхуванням у зв'язку з настанням наслідків страхових випадків;
- попереджувальну – фінансування за рахунок страхового фонду заходів по зменшенню вірогідності настання події або зменшенню можливих негативних наслідків при настанні страхових випадків;
- накопичувальну – утворення страхових резервів як умова акумуляції грошових коштів; здійснення інвестиційної діяльності страховими компаніями;
- контрольну – контроль за цільовим формуванням і використанням грошових коштів із страхового фонду.

Створюючи надійний підмурівок для функціонування ринкової економіки, інститут страхування в сучасному світовому господарстві також розвивається досить динамічно. Статистика свідчить, що страхування сьогодні є однією з найпоширеніших та стабільних сфер світової економіки (щорічний темп його зростання становить понад 3%).

Неухильно зростає перелік ризиків та діапазон об'єктів, від яких надається страховий захист.

Під ризиком взагалі розуміють імовірну подію або сукупність подій, наступ яких може завдати страхувальникові шкоди, від якої він бажає застрахуватися. У страховій практиці термін “ризик” визначає, за яких обставин виникає відповідальність страховика за договором страхування, тому має широке тлумачення, вказуючи на:

- розмір небезпеки;
- розмір відповідальності страховика;
- вид відповідальності страховика;
- об'єкт страхування.

У сучасних наукових теоріях існують різні підходи до класифікації ризиків. Поширені такі критерії:

- причини (рід небезпеки), що обумовлюють наступ негативних подій;
- характер діяльності, з яким пов'язані відповідні ризики;
- об'єкти, на які спрямовані ризики.

За родом небезпеки поділяють технічні, або антропогенні ризики, пов'язані з господарчою діяльністю людини; природні ризики (в основному, стихійні лиха), які не залежать від дій людства; змішані ризики – події природного характеру, викликані господарчою діяльністю людини.

За характером діяльності визначають багато груп ризиків, що охоплюють різні сфери діяльності: підприємницькі, фінансові та комерційні, професійні, інвестиційні, транспортні, промислові та інші ризики. Причому, характерно, що однаковий за характером ризик виявляється в різних напрямках діяльності: наприклад, валютні ризики притаманні як інвестиційній, так і комерційній діяльності.

За об'єктом виокремлюють галузі та види страхування.

Об'єктом страхування взагалі виступає матеріальний інтерес будь-якої особи.

Залежно від об'єктів страхування у вітчизняній науковій літературі страхування поділяється на:

- особисте страхування, об'єкт життя і здоров'я людей у різних сполученнях та комбінаціях;
- майнове страхування, об'єкт – найрізноманітніші матеріальні ризики, пов'язані з майновими інтересами страхувальника.
- страхування відповідальності – об'єкт-відповідальність страхувальника за завдання шкоди майну та/або здоров'ю третіх осіб.

У закордонній практиці використовується класифікація страхування за двома великими групами: life (довгострокові види страхування) та non-life (страхування майна, відповідальності, нещасних випадків – тобто ризикові, короткострокові види страхування).

Специфіка страхування у ЗЕД

Страховання у зовнішньоекономічній діяльності являє собою комплекс видів страхування, які забезпечують захист майнових інтересів суб'єктів господарської діяльності, що беруть участь у різних формах міжнародного та світогосподарського співробітництва; таким чином, у зовнішньоекономічних зв'язках страхуються угоди, що укладаються між іноземними контрагентами.

У платіжному балансі країни страхові операції ЗЕД відображаються лише тоді, коли одна зі сторін страхового договору (страхувальник, бенефіціар, страховик) є нерезидентом, тобто іноземною юридичною або фізичною особою.

Об'єктами страхування у ЗЕД виступають матеріальні або майнові інтереси, пов'язані з різними аспектами зовнішньоекономічного співробітництва (торговельні, валютні, кредитні, виробничо-інвестиційні та ін.).

Суб'єктами страхування у ЗЕД (страхувальниками) можуть бути як окремі фірми, так і держава в цілому як контрагент зовнішньоекономічної угоди.

Щоб з'ясувати, чому необхідно використовувати механізм страхування в практиці ЗЕД, розглянемо приклад. Припустимо, що експортер Х з країни А згідно з умовами зовнішньоторговельної угоди з імпортером У з країни В відправив своєму контрагентові партію товару. Транспортування включає сухопутний (автотранспортом) та морський (вантажним судном) елементи шляху. Платіж відбудеться через три місяці від моменту поставки товару. У суб'єкті ЗЕД при виконанні даної угоди можуть виникнути такі ризики:

- 1) зіпсування товару під час його перевезення (як морського, так і сухопутного);
- 2) аварія транспортного засобу, яка може спричинити ушкодження або загибель вантажу;
- 3) забруднення навколишнього середовища або/та ушкодження здоров'я або/та майна третіх осіб;

4) зміна курсу валюти ціни/платежу протягом дії договору, що на момент розрахунку призводить до втрат валютної виручки експортера або імпортера .

5) відмова імпортера (наприклад, у разі банкрутства) здійснити платіж.

Це далеко не повний перелік ризиків, які загрожують виконанню даної зовнішньоторговельної операції. Практично кожна зовнішньоторговельна угода супроводжується значною кількістю ризиків. Це обумовлено значним ступенем невизначеності зовнішнього середовища у зв'язку з територіальною віддаленістю суб'єктів ЗЕД, різним політичним, економічним, соціально-культурним станом їх національних економік, непередбаченими змінами внутрішньої (в країнах контрагентів ЗЕД) та світової ринкової кон'юнктури на відповідних ринках, недостатністю інформації про контрагента, недосконалістю транспортних засобів, збільшенням кількості, масштабності, руйнівної сили природних та техногенних катастроф, промислових аварій, ДТП тощо. Як правило, кожний суб'єкт зовнішньоекономічної угоди ризикує не тільки очікуваним прибутком, а й основним капіталом (наприклад, експортер може втратити товар під час транспортування, кредитор – не отримати суми боргу та відсотків, іноземний інвестор – назавжди лишитися своїх ПІІ та т. ін.; кожна зовнішньоекономічна операція передбачає валютно-фінансові розрахунки, за яких будь-який суб'єкт ЗЕД може понести суттєві збитки внаслідок валютних ризиків; завжди існує імовірність завдання шкоди третім особам і, як наслідок, великі суми відшкодувань).

Оскільки жоден контрагент не бажає понести значних матеріальних витрат у зв'язку з компенсацією власних збитків або шкоди, завданої третім особам, доцільно звернутися до інституту страхування.

Безумовно, укладення страхового договору теж потребує певних витрат, але розмір можливих втрат не йде ні в яке порівняння з розміром страхової премії (так, вартість сучасного пасажирського авіалайнера типу американських "Боїнг-747" або ДС-10 перевищує 50-60 млн дол., а сума компенсації зі всіх видів відповідальності перед пасажирами та третіми особами внаслідок аварії такого літака може дорівнювати 450-500 млн дол., що не під силу навіть потужній фірмі).

У нашому прикладі суб'єкти ЗЕД можуть уникнути значних витрат, якщо укладуть договори страхування: вантажу (карго) (1), транспортного засобу (каско) (2), відповідальності перевізника за можливе завдання шкоди третім особам (3), валютних ризиків (4), експортного комерційного кредиту (5).

Основні пункти договору страхування:

- назва документа;
- назва та адреса страховика;
- назва страхувальника і його адреса;
- розмір страхової суми;
- перелік страхових випадків, визначення розміру тарифу, розміру і термінів сплати страхових внесків;
- термін дії договору;
- порядок зміни та припинення дії договору;

- права та обов'язки сторін і відповідальність за невиконання чи неналежне виконання умов договору;
- інші умови за згодою сторін;
- підписи сторін.

На сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків практично не існує об'єктів, процесів чи операцій зовнішньоекономічної діяльності, незахищених інститутом страхування. Страхування зовнішньоекономічних ризиків стає невід'ємним атрибутом зовнішньоекономічних угод.

Ризики ЗЕД можуть бути класифіковані за такими критеріями:

- основні моделі ЗЕД: зовнішньоторговельна та виробничо-інвестиційна.
- види ЗЕД;
- галузі та види страхування.

Страхування ризиків ЗЕД при зовнішньоторговельній моделі включає страхування об'єктів зовнішньоторговельних угод (товари, транспортні засоби), відповідальності, пов'язаної з ними, а також валютно-кредитних відносин, що їх обслуговують (експортні кредити, валютні ризики).

Страхування ризиків ЗЕД при виробничо-інвестиційній моделі охоплює міжнародний рух чинників виробництва (міжнародний кредит, ПП, міжнародну трудову міграцію), відповідальність, пов'язану з ними, та валютно-кредитні відносини, що їх супроводжують.

Страхування зовнішньоекономічної діяльності охоплює численні страхові ризики, що відносяться до всіх видів ЗЕД та всіх галузей страхування: майнового, відповідальності, особистого.

1. Майнове страхування, у тому числі страхування відповідальності включає:

1.1 Транспортне страхування, у тому числі:

1.1.1. Морське страхування, яке охоплює:

- страхування корпусів плавзасобів – страхування “каско”;
- страхування вантажів, що перевозяться морським транспортом страхування “карго”;
- страхування відповідальності судовласників, пов'язане з можливим завданням ними матеріальної шкоди третім особам;
- страхування фрахту;
- страхування прибутку й інших майнових інтересів, пов'язаних з мореплавством.

1.1.2. Страхування контейнерів.

1.1.3. Авіаційне страхування, що включає:

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

1.1.4. Страхування засобів автотранспорту:

- страхування “автокаско”;

- страхування “карго”;
 - страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів.
- 1.2. **Страхування технічних ризиків**, що включає:
- будівельно-монтажне страхування;
 - страхування машин від поламвань;
 - страхування післяпускових гарантійних зобов’язань;
 - страхування електронного устаткування;
 - страхування відповідальності перед третіми особами при будівельно-монтажних роботах;
 - страхування імпортованого комплектного устаткування.
- 1.3. **Страхування майна**, що належить іноземним і вітчизняним юридичним і фізичним особам на території даної країни та за кордоном, від вогню й інших небезпек.
- 1.4. **Страхування фінансових ризиків**, у тому числі:
- страхування експортних комерційних кредитів, або ризику неплатежу;
 - страхування валютних ризиків;
 - страхування іноземних інвестицій від політичних ризиків.
2. **Особисте страхування**, до якого відноситься страхування від нещасних випадків іноземних громадян на території даної країни, а також громадян даної країни, що виїжджають за кордон (за туристичними або робочими візами).

Суб’єкти зовнішньоекономічних зв’язків розподілені національними кордонами. Це визначає основну особливість страхування в зовнішньоекономічній діяльності. Воно функціонує не в рамках національних економік, а в середині метасистеми сучасного світового господарства. Ця істотна особливість визначає ряд специфічних рис страхування в зовнішньоекономічній діяльності:

1. Сфера зовнішньоекономічного співробітництва характеризується високим ступенем ризику, а самі об’єкти страхування – значною вартістю.

2. Специфіка зовнішньоекономічних ризиків зумовила особливості організації страхової діяльності:

- підвищення вимог до фінансової стійкості страховиків;
- розвиток міжнародного маркетингу страхових компаній;
- впровадження в практику страхових фірм єдиних уніфікованих правил і технологій проведення страхових операцій;
- формування міжнародних і наднаціональних інститутів регулювання.

3. Важливою умовою страхування зовнішньоекономічної діяльності є дотримання принципу високої добропорядності (стосовно норм поведінки) страховика та страхувальника.

4. Обов’язковою є наявність у страхувальника страхового інтересу, тобто матеріальної зацікавленості в благополучному результаті зовнішньоекономічної операції.

5. Більшість страхових договорів укладається на добровільній основі, однак, незважаючи на це, страхування фактично перетворилося в невід'ємний елемент зовнішньоекономічних угод.

6. При страхуванні зовнішньоекономічних ризиків, як правило, необхідна письмова заява страхувальника, а основним страховим документом є страховий поліс.

Преваги страхування у зовнішньоекономічній діяльності такі:

- при виникненні страхових випадків страховики відшкодовують матеріальний збиток учасникам зовнішньоекономічних угод;
- підвищується надійність матеріально-речовинних елементів, які використовуються у зовнішньоекономічних операціях, за рахунок проведення превентивних заходів;
- відбувається значна економія фінансових ресурсів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (немає необхідності прибігати до формування власного страхового фонду);
- прискорюється оборот фінансових ресурсів;
- кошти, мобілізовані в страхові фонди, стають могутнім джерелом інвестицій у масштабах сучасного світового господарства.

Порядок здійснення страхування зовнішньоекономічних операцій в Україні регламентується Законами України “Про зовнішньоекономічну діяльність” та “Про страхування”.

Страхування ЗЕД виконується комерційними страховими компаніями (державними, акціонерними, іноземними, змішаними, кооперативними та іншими), а також іншими суб'єктами ЗЕД, до уставного предмету діяльності яких входять страхові операції. Вибір страхової компанії (страховика) проводиться суб'єктами ЗЕД самостійно. Страхування зовнішньоекономічних операцій з боку суб'єктів ЗЕД здійснюється на договірних принципах і є добровільним, якщо інше не передбачене законами України.

Створення сегменту страхування ЗЕД на українському страховому ринку йде досить динамічно. Вирішуються проблеми формування правової бази страхування, створення інфраструктури ринку, розвитку цивілізованих страхових відносин на основі фінансово стійких страхових компаній, розробляються страхові продукти та методологія і технологія страхових операцій, готуються кваліфіковані кадри, здатні працювати в нових ринкових умовах. Це створює умови для поліпшення ситуації на українському страховому ринку, відкриває нові можливості для його розвитку та вдосконалення.

11.2. Особливості страхування при зовнішньоторговельній моделі ЗЕД підприємства

Для зовнішньоторговельної моделі ЗЕД найбільш типовими випадками страхування є страхування вантажів (страхування карго), страхування відповідальності перевізника, страхування міжнародного туризму.

Страховання вантажів

У сучасній зовнішньоторговельній практиці договір страхування вантажів є невід'ємною складовою торговельної угоди. Під страхуванням вантажу (карго) розуміють відшкодування майнового інтересу, пов'язаного з загибеллю або ушкодженням товару під час його перевезення певними видами транспорту. Як правило, страхується на тільки фактично існуючий, а й очікуваний інтерес від угоди (наприклад, запланований розмір прибутку від зовнішньоторговельної операції).

Найчастіше для транспортування великих партій товарів використовуються морський транспорт (він є найдешевшим), але застосовуються також і інші види транспортних засобів (автомобільний, залізничний, повітряний тощо).

Обов'язок контрагентів щодо транспортування товарів, розподіл між ними витрат та ризиків, виконання митних процедур зумовлено міжнародними правилами тлумачення торговельних термінів – ІНКОТЕРМС (див. розділ 9).

Використання базисних умов ІНКОТЕРМС у зовнішньоторговельному договорі дозволяє уникнути можливих непорозумінь при здійсненні торговельного контракту та уніфікувати організацію страхування вантажу.

Тільки дві проформи ІНКОТЕРМС: “СІF” (“Вартість, страхування і фрахт”) та “СІP” (“Перевезення та страхування оплачені до...”) – передбачають певні умови страхування вантажу. Експортер має укласти (за власний рахунок) договір страхування товару на термін його перевезення в розмірі вартості товару плюс 10% (очікуваний прибуток). Як правило, проформа “СІF” передбачає використання максимального обсягу страхового покриття товару (умови страхування “all risks”). Проформа “СІP” передбачає, що експортер має покрити звичайні ризики під час транспортування вантажу відповідно до його виду та особливостей, або надає можливості контрагентам узгодити обсяг страхового покриття.

Договір страхування вантажу (карго) укладається на підставі письмової заяви страхувальника, де міститься докладна інформація про характеристики даного товару, його розміщення в певному транспортному засобі, спосіб навантаження/розвантаження, параметри та особливості даного транспортного засобу, шлях транспортування і т. ін.

Українські страховики, як і страховики інших країн, використовують стандартні умови страхування вантажів, розроблені інститутом Лондонських Страховиків. Ці умови передбачають три варіанти обсягу страхового покриття: форма А; форма В; форма С.

Форма покриття А (“З відповідальністю за всі ризики”) є максимальною, оскільки передбачає страхування вантажу від усіх ризиків. Її доцільно вживати для товарів, що потребують обережного перевезення, а також тих, що можуть бути викраденими.

Форма покриття В (“З відповідальністю за приватну аварію”) звужує обсяг відповідальності страховика. Вона охоплює ризики пожежі та вибуху, катастрофи, перекидання, зіткнення транспортного засобу, розвантаження товару в порту-притулку, викидання вантажу в море у випадку загальної аварії, ризики

внаслідок наступу стихійних лих, змивання вантажу за борт, проникнення води у місце зберігання вантажу, повної втрати усього вантажу під час навантаження/розвантаження.

Таке страхове покриття використовується для вантажів, що є чутливими до вологості, а також транспортних шляхів, де існує ймовірність землетрусів.

Форма покриття С (“Без відповідальності за ушкодження, крім випадків катастрофи”) в цілому збігається з формою В. Різниця полягає в тому, що за формою С страховик за звичайних обставин несе відповідальність тільки в разі повної загибелі усього або частини вантажу, а за ушкодження вантажу відповідає тільки у випадку катастрофи транспортного засобу.

Форма покриття С є мінімальним обсягом страхового захисту і, як правило використовується тоді, коли контрагент розраховує на страховий захист у власній країні (тобто форма С або доповнюється іншими варіантами страхового покриття, або компенсує “прогалини” існуючого страхового покриття), оскільки лише для невеликої групи вантажів (наприклад, деякі види корисних копалин) вона буде достатньою.

З усіх форм страхового покриття виключаються ризики, пов’язані з провиною страхувальника, обумовлені звичайними властивостями вантажу; непрямі збитки, а також ризики військових дій, заходів та їхніх наслідків.

Форми страхового захисту, розмір тарифних ставок, механізм взаємодії суб’єктів страхового договору визначаються комбінацією багатьох чинників, таких як: географічні умови транспортування; вид вантажу, умови навантаження/розвантаження та зберігання товару під час перевезення, вид та стан транспортного засобу, термін перевезення тощо.

Важливе значення має ретельне виконання страхувальником своїх обов’язків, встановлених договором страхування. Особливо це стосується правильного та своєчасного оформлення пакету товаросупроводжувальних документів (в т.ч. коносамент, транспортної накладної, страхових полісів, актів експертизи в разі наступу негативної події і ін.), від наявності яких залежить не тільки результат торговельної угоди, а й можливість отримання страхової компенсації.

Страхування відповідальності перевізника

Транспортні засоби відносяться до джерел підвищеної небезпеки. Тому їх експлуатація, як правило, супроводжується страхуванням відповідальності перевізника за можливе завдання шкоди третім особам (їх життю, здоров’ю або майну).

Об’єктом страхування відповідальності перевізника виступає матеріальний інтерес, пов’язаний з відповідальністю перевізника за можливе завдання збитку третім особам. За договором страхування страховик відшкодовує завданий матеріальний збиток, отже, звільняє компанію-перевізника від зазначених (іноді непомірних) витрат, а також гарантує додержання інтересів постраждалих. Звідси стає зрозумілою виключно важлива роль цього виду страхування в сучасних

умовах у зв'язку з інтенсифікацією міжнародних транспортних перевезень. Як правило, при використанні всіх засобів транспорту (морського, повітряного, наземного) існують відповідні види та організаційні форми страхування відповідальності їх власників. Поряд з акціонерною формою страхування значне поширення в сучасній світовій практиці отримало взаємне страхування (особливо для морських суден). Таке страхування здійснюється асоціаціями судновласників – Клубами P&I (зараз у світі функціонує приблизно 70 таких клубів).

Традиційно ризики відповідальності морських перевізників, що страхуються Клубами P&I, поділяються на дві великі групи (раніше їх страхували окремо): ризики захисту (protection), до якого відносяться відповідальність за загибель або травматизм осіб суднового екіпажу, пасажирів, портових працівників, зіткнення судна (страхувалась $\frac{1}{4}$ відповідальності за збиток та ін.), та ризики відшкодування (indemnity), пов'язані із відповідальністю за завдання шкоди вантажу, що був прийнятий до перевезення. Зараз перелік ризиків значно поширився. Кожний Клуб приймає на свою відповідальність певні кола ризиків, зафіксованих в його правилах.

Крім страхової діяльності, Клуби активно займаються перестраховуванням діяльності, а також здійснюють правовий захист своїх членів, вживають заходів при виникненні претензій до судновласників, контролюють навантажувально/розвантажувальні операції тощо.

У зв'язку з широким використанням засобів автотранспорту у міжнародних перевезеннях важливе місце посідає страхування відповідальності автоперевізника. У багатьох країнах така відповідальність передбачена Цивільним кодексом, але цей вид страхування (цивільної відповідальності) має обов'язковий характер.

У 90-х роках Україна приєдналася до міжнародної системи страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів “Зелена карта”, а з 01.07.1998р. отримала право продавати власну “Зелену Карту”.

Право продажу української “Зеленої карти” першими отримали 11 найнадійніших у фінансовому плані страховиків – членів Моторного (транспортного) страхового бюро України (МТСБУ).

Система “Зелена карта” надає взаємне страхове покриття державам-членам національного законодавства про обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів тієї країни, де сталося ДТП. Існує значний розрив між сумами компенсації, яку мають сплачувати наші страховики всередині України та за кордоном (для відшкодування збитків, завданих нашими водіями). Для оплати останніх збитків страховики-члени МТСБУ створили спеціальний фонд.

Страхування міжнародного туризму

Розвиток міжнародного туризму зумовлює необхідність впровадження різних форм та методів страхового захисту осіб, які виїжджають за кордон.

Об'єктами страхування можуть виступати життя та здоров'я туристів, які страхуються від нещасних випадків, що призводять до тимчасової або постійної втрати працездатності (повної або часткової) або загибелі, а також їх майнові інтереси, пов'язані з багажем, транспортним засобом, юридичним захистом і т. ін.

Обсяг страхового покриття, умови страхування, розмір тарифних ставок варіюють у широких межах, оскільки залежать від значної кількості чинників, серед яких важливе місце посідають: умови перебування особи в іншій країні (варіанти відпочинку), термін поїздки, природнокліматичні особливості регіону перебування і багато ін., в т.ч. власний вибір діапазону страхового захисту страхувальником (застрахованим).

Іноземні громадяни, які виїжджають на територію України, в обов'язковому порядку мають придбати страховий поліс. Страховиком у цьому сегменті страхового ринку виступає державна акціонерна страхова компанія “Укрінмедстрах”.

Іноземний громадянин має право на страхове відшкодування в разі несподіваного захворювання або травми. До обсягу страхового покриття належать витрати у зв'язку з амбулаторним та стаціонарним лікуванням, перебування у лікарні, проведенням хірургічних операцій, репатріацією. страхова компанія співпрацює з лікувальними установами завдяки мережі диспетчерських центрів та регіональних представництв. Розмір страхової премії встановлюється за розрахунок на рівні державному рівні тарифами.

Умови обов'язкового медичного страхування не розповсюджуються на ті країни, з якими в Україні є договори на надання безкоштовної медичної допомоги, наприклад, Угорщину, Велику Британію.

Згідно з Законом України “Про туризм” туристичні фірми обов'язково мають страхувати українських громадян, які виїжджають у туристичну подорож за кордон. Але неузгодженість правових норм призводить до того, що туристичні організації страхують туристів не за власні кошти, а за рахунок клієнтів, але від свого імені. Така ситуація не сприяє посиленню страхового захисту наших співвітчизників за кордоном.

Типовий поліс передбачає надання п'яти – шести основних послуг:

- оплату медичних витрат;
- транспортування до лікувальної установи;
- репатріацію у випадку хвороби;
- репатріацію у випадку смерті;
- невідкладну стоматологічну допомогу.

Останнім часом дуже поширеним стає страхування за міжнародною системою « Асістанс », що включає перелік необхідних послуг, які доповнюють і забезпечують власне медичну допомогу (перевезення постраждалого з місця події до стаціонару, транспортування та ремонт його авто і багато ін.). Українські страховики: “Укрінмедстрах”, “Надра”, “АКВ-Гарант”, “УТСК”, “АСКА”, “Пан-Україн”, “Остра-Київ”, “Алькона”, “Гарнт-Авто” та ін. активно співпрацюють з всесвітньо відомими асістанс-компаніями CORIS, GESA та ін. Як

правило, система «Асістанс» вирішує для клієнта оплату медичних послуг (тобто оплата здійснюється безпосередньо страховиком, а не постраждалим).

Страхування без служби «Асістанс» (що коштує дешевше) передбачає відшкодування витрат на медичне обслуговування після повернення туриста на батьківщину (проти відповідно оформлених документів).

11.3. Особливості страхування при виробничо-інвестиційній моделі ЗЕД підприємства

При здійсненні різних форм міжнародного бізнесу, пов'язаних з інвестиціями, для інвестора завжди існує небезпека втрати капіталу або притулку у зв'язку з непередбаченою зміною політичної та економічної ситуації в приймаючій країні. Такі ризики отримали назву “країнових”. У міжнародному виданні “International Risk Management” наводиться таке їх визначення: “Під країновими ризиками розуміються прямі збитки по матеріальним та/або фінансовим активах, розташованих у даній країні, або непередбачене зниження прибутків по цих активах, обумовлені подіями макроекономічного, фінансового або соціально-політичного характеру, що мали місце в даній країні, розвиток яких не мали змоги контролювати ні приватні підприємства, ні окремі особи [69, с. 208]. Країнові ризики можуть виникнути внаслідок політичних, економічних, правових та інших чинників або їх комбінації.

Політичні ризики, сутність яких полягає у виникненні небезпеки втрати капіталу інвестора внаслідок зміни соціально-політичного устрою в приймаючій країні, є невід’ємною складовою країнових ризиків. Вони можуть виникати внаслідок зміни політичного ладу держави, зміни правової системи в цілому або окремих її елементів (наприклад, валютного, податкового, арбітражного законодавства, режиму іноземних інвестицій і таке ін.), військових дій, соціальних конфліктів, громадянських заворушень тощо. До політичних ризиків для інвестора найчастіше належать: припинення дії контракту; репатріація валютної виручки; експропріація або націоналізація майна; конфіскація, арешт, знищення об’єктів нерухомості або транспортних засобів за рішення влади або внаслідок військових дій чи громадянських конфліктів. Тому страхування від політичних ризиків є складним та збитковим видом страхування, який не під силу навіть потужній приватній страховій фірмі. Таке страхування здійснюють: а) державні структури в країні інвестора (зараз на державні організації: ОПК (ОРІС) в США, ГЕРМЕС у Німеччині та міністерство зовнішньої торгівлі та промисловості в Японії – припадає приблизно 80% загальних обсягів державного страхування іноземних інвестицій в світі) та б) міжнародні фінансові інститути.

У США страхування майнових інтересів інвесторів від політичних ризиків здійснює створена урядом Корпорація приватних зарубіжних інвестицій – ОПК.

ОПК надає підтримку проектам, що здійснюються американськими компаніями в понад 140 країнах світу. ОПК пропонує страхування політичних ри-

зиків, таких як різні види політичного насильства та ін. Об'єктами страхування можуть бути прямі та портфельні інвестиції, майнові права інвестора за кордоном, кредити.

Страховий договір укладається тільки на підставі двосторонньої міждержавної угоди з урядом приймаючої країни про сприяння капіталовкладенням на строк 12-20 років. Розмір страхової суми (що становить не більше 90% інвестицій) дорівнює 100-150 млн дол. на один проект та 300-350 млн дол. на одну країну. Розмір тарифної ставки – 0,3-0,6% страхової суми.

На міжнародному рівні страхуванням іноземних інвестицій займається заснована в 1988 р. за ініціативою Всесвітнього банку Багатостороння агенція з гарантії інвестицій (БАГІ).

БАГІ є акціонерним товариством зі статутним капіталом 1 млрд дол., акціонерами якого є 145 країн, у т.ч. Україна.

Діяльність БАГІ спрямована на надання гарантії приватним інвесторам, які співпрацюють з країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою. Її гарантії, по суті, є страховкою, за одержання якої треба сплатити від 0,25% до 1,25% за кожні 100 дол. вартості гарантії.

На страхування приймаються нові інвестиційні проекти відносно створення, поширення, приватизації або реконструкції підприємств.

Об'єкти страхування охоплюють як матеріально-фінансові активи, так і майнові права інвестора по технологічним трансферам, в т.ч.: ПІІ, кредити, фінансові гарантії під кредити, технічну допомогу, контракти на управління, ліцензування тощо.

Страхуються ризики: порушення контракту між іноземним інвестором та фірмою з приймаючої країни, обмеження переказу валютного прибутку за кордон, державної експропріації майна іноземного інвестора, пошкодження або загибелі матеріальних активів внаслідок військових дій або громадянських конфліктів.

Строк страхування становить 15-20 років.

Страхова сума, як правило, не перевищує 90% вартості проекту і перебуває в діапазоні: 50 млн дол. на один проект у межах ліміту на одну країну в розмірі 175 млн дол.

Тарифні ставки дорівнюють від 0,5 до 3% страхової суми за рік.

Загальний обсяг страхового покриття БАГІ становить 3,5 млрд дол., тобто 350% акціонерного капіталу. БАГІ вже застрахувало інвестиції на суму понад 2 млрд дол. Гарантії БАГІ мають високий мультиплікаційний ефект: на кожний застрахований долар звичайно інвестується ще 4 дол. Гарантії БАГІ високо цінуються банками, які охоче виділяють кредити під застраховані проекти.

В Україні гарантії іноземним інвесторам надає "Ексімстрах", який активно підключається до співпраці з міжнародними фінансовими інститутами (зокрема, БАГІ).

11.4. Перестрахування ризиків у ЗЕД

Перестрахування – це система економічних відносин, відповідно до якої страховик передає частину прийнятих до страхування ризиків іншим страховикам (у власній країні та за кордоном), щоб забезпечити надійність та рентабельність страхових операцій. Таким чином, перестрахування – це вторинне страхування, коли первинний (оригінальний) страховик виступає в ролі перестраховальника. Перестрахування є механізмом перерозподілу ризиків у масштабі національного, регіонального та світового ринку страхових послуг, що сприяє підвищенню фінансової стійкості страхових операцій. Враховуючи масштабність та високу збитковість (завдяки ефекту кумуляції збитку) операцій ЗЕД, перестрахування (особливо, міжнародне) стало невід’ємним атрибутом страхування зовнішньоекономічних ризиків.

Перестраховиками виступають як самі страхові фірми, так і спеціалізовані компанії такі, наприклад, як всесвітньо відомі “Munich Re”, “Swiss Re”, “Colonia Re” та ін. На сьогодні у світі діє майже 250 професійних перестраховальників.

У сучасній світовій практиці існують різні методи та форми перестрахування.

Перестрахування може бути факультативним (для одиничних угод) та договірним (облігаторним) (для довгострокових договорів). Останнє вимагає від сторін перестраховального договору обов’язкового виконання домовленостей щодо перестрахування. Так, у договірному перестрахованні мають бути чітко обумовлені: форми перестрахування, ліміти відповідальності страховика, частки його участі в договорі, принципи розрахунків за премією та збитками, перестраховальна комісія та ін. умови.

У договірному перестрахованні можна визначити дві основні форми укладання договорів: пропорційне та непропорційне, які розрізняються за принципом розподілу ризиків між перестраховальником (первинним страховиком) та перестраховиком.

Пропорційне перестрахування здійснюється на підставі пропорційного розподілу ризиків між перестраховальником та перестраховиком. Це відбувається при квотній системі, коли страховик визначає частку перестрахування у фіксованому відсотку від кожної страхової суми, та при ексцедентній системі, коли перестраховується частина страхової суми, що перевищує певний розмір для даної категорії ризиків.

Непропорційне перестрахування означає відшкодування збитку лише тоді, коли він перевищує певну суму або загальна сума збитків по даній групі ризиків перевищує встановлений рівень збитковості. Відповідно розрізняють перестрахування на базі ексцеденту збитку та ексцеденту збитковості. Непропорційне перестрахування спрямоване на захист страховика від великих збитків для забезпечення гарантії рентабельності особливо небезпечних видів страхування.

Правові заходи проведення перестраховування в Україні визначають Закон України “Про страхування” та постанова КМУ “Про затвердження положення про порядок здійснення операцій з перестраховуванням”. Ці документи визначають перестраховування необхідною умовою для забезпечення платоспроможності страховиків та надійності, безпечності і диверсифікованості розміщення страхових резервів страховика у випадку, якщо:

- страховик бере на себе страхові зобов’язання в обсягах, що можуть перевищувати можливості їх виконання за рахунок власних активів;
- страхова сума за окремим об’єктом і видом страхування перевищує 10% суми сплаченого страхового фонду і створених страхових резервів на останню звітну дату;
- перестраховування є передумовою здійснення інших видів діяльності (міжнародні перевезення, експлуатація об’єктів підвищеного ризику, великомасштабні інвестування тощо).

При укладанні договору перестраховування необхідно звернути увагу на два моменти:

- процес перерозподілу частини страхової відповідальності за каналами перестраховування іноді може починатися ще до укладання договору прямого страхування, тобто на етапі проведення переговорів між страхувальником і страховиком (так зване попереднє розміщення ризику). У певних випадках, коли страхується великий ризик або особливо небезпечний об’єкт, це просто необхідно. Умови, на яких перестраховик згоден укласти договір перестраховування, можуть істотно позначитись на умовах прямого договору страхування. Здебільшого це стосується суми страхової премії, порядку її сплати, а також обов’язків клієнта.
- істотною умовою надійності перестраховального захисту є правильний вибір перестраховиків, критеріями якого можуть бути:
 - розмір статутного капіталу та інших власних засобів перестраховика;
 - спеціалізація;
 - платоспроможність і фінансова стійкість перестраховика;
 - стан страхових резервів і їхнє розміщення;
 - структура активів і рівень їхньої ліквідності;
 - положення в рейтингах за різними показниками (зокрема, за надходженнями, виплатами);
 - репутація на перестраховальному ринку;
 - відомості про своєчасність виплат страхових відшкодувань за іншими договорами перестраховування;
 - досвід роботи на ринку;
 - персональний авторитет керівників і провідних спеціалістів;
 - участь у великих перестраховальних пулах;

- наявність зв'язків з міжнародними перестраховальними організаціями;
- ступень розвитку регіональної мережі представництв (для закордонних перестраховиків) тощо.

Українські страховики активно перестраховують ризики ЗЕД за кордоном. Так, іноземним перестраховикам надається до 90% страхової премії за авіаційними та морськими ризиками, ризиками здоров'я осіб, які виїжджають за кордон; до 60% – за “автокаско”, до 50% – за великими майновими ризиками [46, с. 251].

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає специфіка страхування у ЗЕД?
2. Як класифікуються страхові ризики ЗЕД?
3. У чому переваги страхування у ЗЕД?
4. У чому полягають відмінності організації страхування при зовнішньоторговельній та виробничо-інвестиційній моделях ЗЕД?
5. Що таке “страхування карго” і яку роль воно виконує у ЗЕД?
6. Як здійснюється страхування відповідальності перевізників?
7. Як функціонує страхування міжнародного туризму?
8. У чому пролягає специфіка організації страхування іноземних інвестицій від політичних ризиків?
9. Які особливості механізму перестраховування?

ЧАСТИНА IV

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розділ 12. Загальні основи аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Ключові терміни:

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства; предмет та об'єкт аналізу ЗЕД підприємства; прийоми та методи аналізу; система аналітичних показників; інформаційне забезпечення ЗЕД.

12.1. Поняття, предмет та завдання аналізу ЗЕД підприємств

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства є складовою комплексного економічного аналізу діяльності підприємства, необхідною передумовою здійснення кваліфікованого менеджменту в умовах ринку та інтеграції підприємства до світогосподарської системи.

Сфера зовнішньоекономічної діяльності досліджується за такими напрямками тематичного аналізу, як комерційний, валютний, фінансовий, транспортний, міжнародних розрахунків тощо.

Аналіз ЗЕД підприємства являє собою комплексне системне вивчення проведення міжнародних комерційних операцій, функціонування відповідних структурних підрозділів підприємства з метою об'єктивної оцінки досягнутих результатів, виявлення причин відхилення та шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Комплексність означає всебічне вивчення діяльності господарюючого суб'єкта на зовнішньому ринку. Це досягається шляхом використання різних джерел інформації та системи показників, сукупності різних способів та прийомів економічного аналізу.

Системність – це досягнення в процесі аналізу ЗЕД підприємства єдиної мети, яка дозволяє об'єднати окремі напрями дослідження в цілісну систему.

При системному підході слід розчленити систему, відокремити проблему, виявити в ній внутрішні частини – елементи. Основними рисами системного підходу є:

- розгляд системи у нерозривному зв'язку з умовами її здійснення;
- розгляд об'єкту з урахуванням його місця у більш високій системі;
- визнання, що той же самий «матеріал» виступає у системному дослідженні як такий, що має різноманітні характеристики, параметри, функції й принципи побудови.

Виділяють три основні фази аналізу ЗЕД. На першій фазі проводиться обґрунтування доцільності та переваг укладання контракту чи протоколу щодо зовнішньоекономічного співробітництва. Для цього визначають цілі та

пріоритети, обґрунтовують різноманітні варіанти співробітництва, оцінюють ресурсні можливості, стратегію і тактику комерційної діяльності. Друга фаза здійснюється при реалізації угод зовнішньоекономічної діяльності. Проводяться спостереження за раціональним використанням ресурсів, усуваються небажані відхилення від розроблених завдань, регулюються процеси ЗЕД залежно від зміни умов. На третій фазі здійснюється аналітична оцінка виконання угод щодо ЗЕД, виробничо-фінансових результатів, втрачених можливостей і упушеної вигоди; уточнюється стратегія ЗЕД, проводиться пошук нових форм міжнародної комерційної діяльності та її економіко-правових гарантій [57, с. 447].

Предметом аналізу ЗЕД підприємства є ведення господарської діяльності підприємства на зовнішніх ринках; економічна ефективність і кінцеві результати цієї діяльності, які складаються під впливом різноманітних факторів і отримують відображення через систему економічної інформації.

Об'єктом аналізу ЗЕД виступають підприємства, об'єднання різних форм власності.

До головних завдань аналізу ЗЕД підприємства відносяться:

- оцінка рівня та якості виконання зобов'язань за зовнішньоекономічними контрактами;
- аналіз динаміки основних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства за звітний та попередній періоди;
- визначення причин зміни показників ЗЕД підприємства шляхом проведення факторного аналізу;
- виявлення резервів підвищення ефективності ЗЕД підприємства;
- оцінка фінансових результатів ЗЕД та їх впливу на фінансовий стан, платоспроможність і рентабельність підприємства;
- оцінка раціональності використання коштів при здійсненні ЗЕД
- обґрунтування управлінських рішень щодо регулювання ЗЕД підприємства.

12.2. Складові елементи методики аналізу ЗЕД підприємств

Методика аналізу ЗЕД підприємства являє собою сукупність специфічних прийомів і методів дослідження, які застосовуються при обробці економічної інформації відповідно поставленим цілям, а також включає розробку системи аналітичних показників.

Здійснення аналізу ЗЕД підприємства передбачає застосування таких прийомів і методів: порівняння показників за умови можливості їх співставлення та групування, побудови аналітичних таблиць, визначення середніх і відносних величин, застосування методу ланцюгових підстановок, побудова графіків, діаграм, гістограм тощо (рис. 12.1).

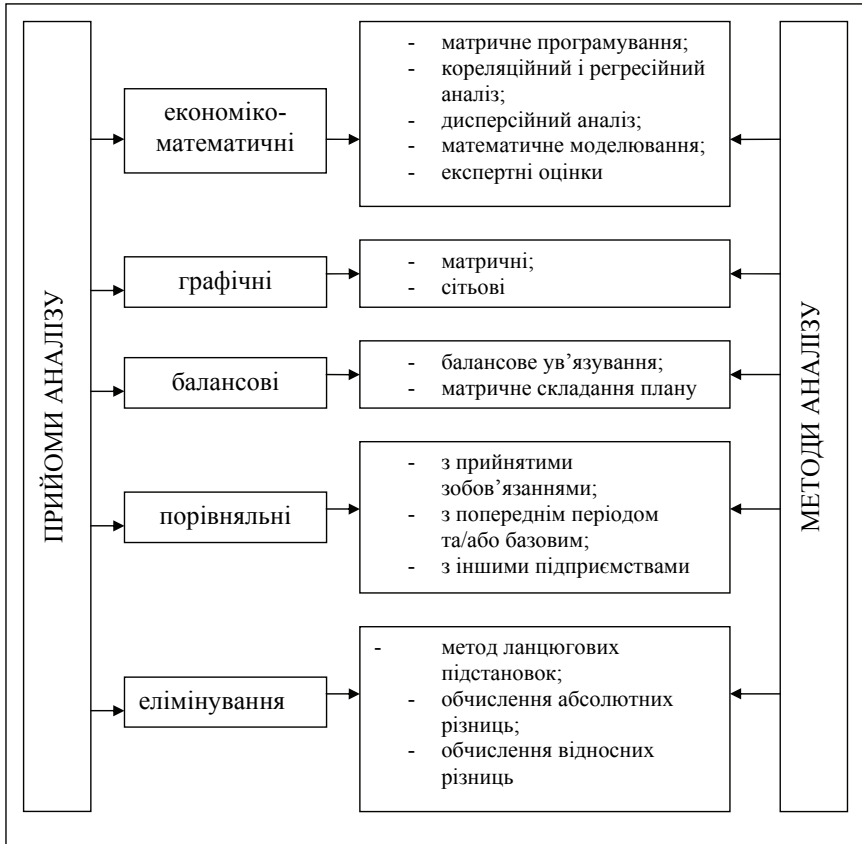


Рис. 12.1. Прийоми та методи аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Під системою аналітичних показників розуміють таку упорядковану їхню кількість, у якій кожний показник дає якісну та кількісну характеристику визначеної сторони зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Всю систему показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна поділити на чотири групи.

1 група. Абсолютні показники:

- обсяг експорту;
- обсяг імпорту;
- обсяг накладних витрат на експорт/імпорт;
- середній залишок коштів;
- кількість отриманих рекламацій;

- сума рекламаций;
- кількість задоволених рекламаций;
- перевага покупцями торговельної марки фірми;
- обсяг експорту нових товарів;

2 група. Відносні показники:

а) індекси динаміки:

- індекс вартості;
- індекс фізичного обсягу;
- індекс ціни;
- індекс кількості (наприклад, динаміка частки світового, європейського ринків, частка нових товарів в експорті, які з'явилися на ринках за останні 5 років, частка зниження витрат, яка одержана за рахунок використання нових технологій тощо);

б) коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту:

- за вартістю;
- за фактичним обсягом;
- за ціною;
- в) середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції;
- г) коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій;

3 група. Показники структури:

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

4 група. Показники ефективності (ефекту):

- валютна ефективність експорту\імпорту;
- ефективність експорту\імпорту;
- рентабельність експорту\імпорту;
- економічний ефект експорту\імпорту;
- інтегральний економічний ефект від експортно-імпортної діяльності;
- ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку;
- ефективність придбання і використання імпортного обладнання;
- ефективність придбання та продажу ліцензій тощо.

При проведенні аналізу ЗЕД враховуються різні фактори, які впливають на результати діяльності підприємства на зовнішньому ринку. Під факторами розуміють умови протікання господарчих процесів або причини, які викликають їх зміни. Так, результати ЗЕД підприємства можуть змінюватися під впливом таких факторів як стан економічного і політичного середовища в країнах, стан міждержавних угод та співробітництва, порядок міжнародних розрахунків, законодавство контрагентів, податкова політика, фактори пов'язані з виробництвом конкурентоспроможної продукції, рекламне забезпечення, популярність підприємства на світовому ринку тощо.

Однак єдиної науково обґрунтованої класифікації факторів у аналізі ЗЕД підприємства не розроблено. Приблизна класифікація факторів за деякими ознаками може бути такою:

- за економічною природою та характером розвитку: екстенсивні (як правило, кількісні) та інтенсивні (як правило, якісні);
- за місцем виникнення: внутрішні та зовнішні;
- у зв'язку з використання ресурсів: фактори, що характеризують використання трудових та матеріальних ресурсів, основних фондів та оборотних коштів;
- за сферою ЗЕД: технічні, організаційні, технологічні та інші;
- за ступенем залежності від господарюючого суб'єкта: об'єктивні та суб'єктивні;
- за впливом на ефективність ЗЕД: прогресивні та регресивні;
- за тривалістю дії: постійні та тимчасові;
- залежно від глибини аналізу: первинні та вторинні фактори тощо.

Дія різних факторів на економічні показники не рівноцінна, і тому розрізняють основні та другорядні фактори. Однак, один і той самий фактор за різних обставин може переходити із основного у другорядний і навпаки. Наприклад, при здійсненні експорту-імпорту товарів транспортний фактор є суттєвим і виступає як один із основних факторів, а при експорті/імпорті послуг даний фактор є другорядний.

12.3. Види аналізу та інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності

Існують різні види економічного аналізу, які можна використовувати при дослідженні зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Класифікація видів економічного аналізу сприяє розкриттю його змісту, розумінню його сутності. Розглянемо орієнтовану класифікацію, яка наведена в економічній літературі [51, с. 35]:

1. За ознакою круга питань, що вивчаються, розрізняють:
 - комплексний аналіз, який охоплює всю сукупність взаємопов'язаних показників структурної одиниці (спеціалізована фірма, валютний, фінансовий, технологічний та інші відділи), які повністю або частково відображають ЗЕД у господарському, виробничо-комерційному, фінансовому аспектах;
 - тематичний аналіз спрямований на вивчення окремих показників або актуальних питань підприємства (наприклад, дослідження реалізації товарів на різних ринках).
2. За часовою ознакою аналіз може бути:
 - перспективний,
 - ретроспективний,
 - оперативний.

3. За аспектами дослідження аналіз групується на:
- фінансово-економічний,
 - аналіз ефективності управління,
 - функціонально-вартісний ,
 - техніко-економічний,
 - інвестиційний,
 - маржинальний (базується на групуванні витрат на змінні та постійні).
4. Залежно від суб'єктів, які проводять аналіз, розрізняють:
- внутрішній,
 - зовнішній аналіз.

Інформаційною базою для аналізу зовнішньоекономічної діяльності є:

- нормативно-правові акти, що регулюють ЗЕД підприємства: нормативні акти державного регулювання, укладені підприємством з іноземними партнерами угоди, контракти, засновницькі документи тощо;
- первинні документи: контракти, провізна відомість, товаросупроводжувальні документи , довідка про декларування валютних цінностей, доходів, майна, облікова картка та картка реєстрації суб'єкта ЗЕД, платіжні документи, виписки банку тощо;
- облікові реєстри;
- дані рахунків бухгалтерського обліку;
- фінансова та податкова звітність;
- статистична звітність;
- показники бізнес-плану та розрахунки до нього;
- матеріали маркетингових досліджень, рекламні проспекти;
- технічна документація;
- інформація періодичних видань;
- матеріали аудиторських перевірок та ревізій;
- матеріали спеціальних статистичних досліджень тощо.

Запитання для самоконтролю

1. Що є предметом та завданнями аналізу ЗЕД підприємств?
2. Які прийоми та методи використовуються в аналізі ЗЕД підприємств?
3. Яка використовується система показників для аналізу ЗЕД підприємств?
4. Які фактори впливають на результати діяльності підприємства на зовнішньому ринку?
5. Які джерела інформації використовуються для аналізу ЗЕД?

Розділ 13. Аналіз експортної та імпоротної діяльності підприємств

Ключові терміни:

Етапи аналізу ЗЕД підприємства; аналіз виконання зобов'язань з експортних/імпортних операцій, раціональності використання коштів, обсягу та динаміки експорту/імпорту; факторна модель.

13.1. Основні напрями та етапи аналізу експортно-імпортних операцій

Аналіз експортних-імпортних операцій містить такі напрями:

- визначення основних етапів аналізу;
- обґрунтування системи показників, які використовуються на кожному етапі для оцінки експортної (імпоротної) операції та факторів їхньої зміни;
- вибір бази порівняння показників, які характеризують експорт (імпорт);
- обґрунтування можливих управлінських рішень за результатами проведеного аналізу.

До основних етапів аналізу відносяться:

- аналіз виконання зовнішньоекономічних контрактів;
- аналіз раціональності використання коштів за експортно-імпортними контрактами;
- аналіз динаміки експорту та імпорту;
- аналіз впливу факторів на показники експорту (імпорту);
- аналіз впливу експорту (імпорту) продукції на фінансові результати підприємства;
- узагальнення результатів аналізу.

До загальних правил проведення аналізу ЗЕД підприємства відносять такі:

- аналіз зовнішньоторговельних операцій повинен бути тісно пов'язаний з іншими традиційними аналітичними процедурами;
- при аналізі експорту можна використовувати весь інструментарій, яким оперують при проведенні аналітичних процедур у торгівлі. Крім того слід враховувати вплив зміни офіційного курсу гривні до іноземних валют;
- при аналізі імпорту обов'язково оцінюється динаміка придбання імпортних товарів як у вартісному, так і в натуральному вираженні, визначається вплив на об'єкт імпорту зміни офіційного курсу гривні до іноземних валют та суми митних платежів;
- при проведенні аналізу головну увагу приділяють процесу формування прибутку, оскільки у ЗЕД підприємства найбільшу частку займають саме експортно-імпортні операції.

13.2. Аналіз виконання зобов'язань за зовнішньоторговельними контрактами

Аналіз виконання зобов'язань з експортних та імпортних операцій включає:

- визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортованих (імпортованих) товарів;
- визначення виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю;
- установлення факторів і величин їх впливу на економічні показники;
- з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями [38, с. 43].

Процес проведення аналізу має чотири етапи. На першому етапі аналізується виконання зобов'язань за товарами та товарними групами, на другому – виконання зобов'язань за країнами експорту (імпорту), на третьому – виконання зобов'язань за країнами ближнього зарубіжжя, на четвертому – формулюються загальні висновки щодо рівня та якості виконання зобов'язань.

У ході аналізу виконання зобов'язань за контрактами з іноземними партнерами вивчається:

- кількість та загальна сума укладених угод;
- кількість і сума виконаних торгових угод;
- кількість, види і сума прострочених контрактів;
- причини неповної реалізації угод і порушень термінів поставок товарів.

Для повнішої характеристики роботи підприємства на зовнішньому ринку рекомендується розрахувати такі показники [38, с. 43-45]:

а) питома вага сум контрактів, прострочених у звітному періоді ($I_{п.к.}$):

$$I_{п.к.} = \frac{K_{п.}}{K_{в.}} \times 100\%, \quad (13.1)$$

де $K_{п.}$ – сума контрактів, прострочених протягом року;

$K_{в.}$ – сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному періоді;

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

$$K_{в.з.в.} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{\phi} \times Q_{\phi}}{\sum_{i=1}^n P_n \times Q_n}, \quad (13.2)$$

де P_{ϕ} та Q_{ϕ} – фактичні ціни і кількість товару і;

P_n та Q_n – планові ціни і кількість товару і;

n – кількість товарів;

в) коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом ($K_{в.з.ф}$):

$$K_{в.з.ф} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{\phi} \times P_n}{\sum_{i=1}^n Q_n \times P_n}, \quad (13.3)$$

де $Q_{\phi} \times P_n$ – вартість експорту товару і в звітному періоді перерахована за плановими цінами;

$Q_n \times P_n$ – планова вартість експорту товару і;

n – кількість товарів;

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

$$K_{в.з.ц} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{\phi} \times P_{\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{\phi} \times P_n}, \quad (13.4)$$

де $Q_{\phi} \times P_{\phi}$ – фактична вартість експорту товару і;

$Q_n \times P_n$ – вартість експорту товару і у звітному періоді перерахована за плановими цінами;

n – кількість товарів.

Важливе місце в аналізі займає оцінка якості (надійності) поставок продукції (робіт), передбаченої експортно-імпортними контрактами. Якість товарів, (виконаних робіт) повинна відповідати умовам замовлення, оскільки свідчить про авторитет підприємства. Її оцінюють за кількістю рекламацій та втратами від них, а також за допомогою коефіцієнта задоволення рекламацій, який розраховується як відношення обсягу задоволених рекламацій, що виставлені контрагенту, до вартості експортованої (імпортованої) продукції.

13.3. Аналіз раціональності використання коштів при проведенні експортно-імпортних операцій

Виконання зобов'язань щодо експорту (імпорту) товарів і послуг пов'язане з використанням коштів для оплати рахунків постачальників цих товарів і послуг та оплати накладних видатків з експорту (імпорту).

Ці кошти підприємства отримують, як правило, у формі кредитів банку, які необхідно використовувати раціонально. Під час аналізу досліджується:

- обіг коштів за зовнішньоторговельними операціями з метою визначення можливості прискорення обігу коштів;

- склад і структура накладних витрат, встановлюється доцільність здійснення витрат і резерви їх скорочення.

В ході аналізу обігу коштів виявляються чинники, які викликають зміни у величині вкладень коштів у експортно-імпортні операції, можливості вивільнення коштів із зовнішньоторговельного обігу. Обіг оборотних коштів в експортно-імпортних операціях характеризує коефіцієнт швидкості обігу цих коштів :

$$K_{\text{шо}} = (C3 \times Д) : C, \quad (13.5)$$

де $K_{\text{шо}}$ - середня тривалість одного обороту, днів;

$C3$ - середній залишок з експорту чи імпорту, грн.;

$Д$ - кількість днів у звітному періоді;

C - собівартість реалізованих товарів на зовнішньому ринку за звітний період, грн. $C3$ розраховується за формулою середньої хронологічної для моментних рядів :

$$C3 = (3_1/2 + 3_2 + \dots + 3_{n-1} + \dots + 3_n/2) : n-1, \quad (13.6)$$

де 3 – залишки коштів на окремі дати;

n - кількість доданків у чисельнику [57, с. 462; 59, с. 155].

Коефіцієнт швидкості обігу коштів характеризує суму коштів, яка в середньому вкладена підприємством у звітному періоді в зовнішньоторговельні операції за один оборот.

Тривалість обігу коштів у товарах залежить від умов і місця реалізації, способів та організації перевезень товарів, організації документообігу, структури товарних запасів, порядок розрахунків і платежів.

При аналізі накладних витрат з експортно-імпортних операцій проводиться оцінка доцільності та обґрунтованості витрат на перевезення товарів, їх зберігання і реалізацію з урахуванням валютних курсів. У ході аналізу перевіряється як у звітному періоді підприємство дотримується режиму економії, а також виявляються резерви зниження цих витрат. Витрати за звітний період порівнюються з відповідними показниками за попередній період і з'ясовуються причини зміни величини накладних витрат.

Слід також визначити зміну частки накладних витрат, пов'язаних зі здійсненням експортних-імпортних операцій у собівартості реалізованої продукції. Це дає змогу виявити ступінь впливу по експорту (імпорту) на конкурентоспроможність продукції на внутрішньому (зовнішньому) ринках.

Крім того, визначають вплив факторів на зміну кожної статті накладних витрат, які пов'язані з експортними чи імпортними операціями. До факторів відносяться:

- кількість (вага) вантажу, який підлягає перевезенню, перевалці, зберіганню;
- тарифи на перевезення, перевалку, зберігання;
- відстань перевезень;
- надбавки за перевезення, перевалку, зберігання нестандартних вантажів;
- інші фактори.

Доцільно розробити факторну модель зміни накладних витрат і визначити ступінь та частку впливу кожного фактору.

13.4. Аналіз обсягу та динаміки експорту та імпорту

Для аналізу експортної та імпортної діяльності використовуються абсолютні, відносні показники та показники структури (географічної і товарної). Обсяг експорту (імпорту) за звітний рік порівнюється з обсягом експорту (імпорту) за попередній рік або до іншої бази. Також проводиться аналіз у динаміці за кілька років, для чого використовуються такі показники як темпи приросту експорту (імпорту) за кожний рік, середньорічний темп приросту, приріст експорту (імпорту) за весь досліджуваний період.

Структура експорту та імпорту дає якісну характеристику зовнішньої торгівлі. Так, аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі підприємства є свідченням не лише визнання на міжнародному ринку, а й дає характеристику пріоритетної стратегії і тактики ЗЕД підприємства. Для будь-якого підприємства участь у експортно-імпортних операціях окремих країн є доцільною, якщо це економічно виправдано. Чим більше іноземних партнерів, тим менший ризик згорання зовнішньоторговельної діяльності за політичними мотивами чи з причин неякісного управління ЗЕД. Якщо підвищується частка тієї чи іншої країни в загальному обсязі експорту підприємства, то це свідчить про зміцнення зовнішньоекономічних зв'язків, їхню стабілізацію та гарантію участі підприємства на міжнародному ринку. Економічно виправданий експорт у ту чи іншу країну є підставою для укладання тривалих міжнародних угод та збільшення пропозиції продукції.

Важливим також є аналіз товарної структури експорту (імпорту) товарів, послуг, робіт. Світове визнання товарів підприємства характеризує його конкурентоспроможні позиції на світовому ринку, а також є вимірником якості продукції на внутрішньому ринку. Про ефективну структуру експорту свідчить частка високотехнологічної продукції в загальному обсязі експорту. Особливу увагу необхідно приділити проявам скорочення обсягів поставок окремих видів товарів на експорт, оскільки це може означати зниження їх міжнародної конкурентоспроможності, невиконання зобов'язань за контрактом.

Отже, таке дослідження дозволяє виявити зміни, які відбулися у товарній структурі експорту (імпорту), а також у його географічному напрямку, показує чи експортуються (імпортуються) нові види товарів, як змінилися обсяги експорту (імпорту) у поточних і базових цінах.

Аналізуючи імпортну діяльність, особлива увага приділяється не кількісним параметрам імпортних операцій, а їх економічній доцільності. Це пояснюється тим, що залежність діяльності підприємства від імпорту підвищує ризик виробничо-фінансового управління в цілому, проте може мати значно вищий фінансовий результат. Аналізується залежність від окремих видів продукції, напівфабрикатів, сировини, їх ціноутворюючого впливу на

формування конкурентних переваг. Це дає можливість приймати рішення про пошук інших іноземних постачальників імпорتنих товарів, зменшення залежності від імпорتنих поставок за рахунок зміни структури діяльності, необхідність пошуку вітчизняних розробників таких товарів чи їх аналогів.

Важливими етапами аналізу зовнішньоторговельної діяльності, як відмічалось раніше, є аналіз впливу факторів на показники експорту (імпорту) та аналіз впливу експорту (імпорту) продукції на фінансові результати підприємства. Особливості їх проведення розглянемо послідовно за операціями експорту та імпорту.

Аналіз впливу факторів на показники експорту за товарними групами та в цілому за всім експортом продукції. В процесі реалізації експортних контрактів можуть змінюватися ціни на продукцію, фізичний обсяг контрактних зобов'язань, курс гривні до іноземної валюти. Тому оцінюють вплив кожного з цих факторів на зміну рівня обсягу експорту (експортного виторгу) [32; 38; 48; 51].

Факторна модель має такий вигляд:

$$E = Q \times P \times k,$$

де E – експортний виторг від продажу продукції в гривневому еквіваленті;

Q - кількість експортної продукції;

P - ціна одиниці продукції в іноземній валюті;

k - курс іноземної валюти по відношенню до гривні, який встановлено Нацбанком України.

Використовуючи метод ланцюгових підстановок, можна дати кількісну оцінку впливу кожного фактору (показники в базисному та звітному періодах будемо позначати з індексом 0 і 1 відповідно).

Фактор 1. Зміна фізичного обсягу контрактних зобов'язань:

$$\begin{aligned} E_0 &= Q_0 \times P_0 \times k_0 \\ E_{Q \text{ розр.}} &= Q_1 \times P_0 \times k_0 \\ \pm \Delta E_Q &= \pm \Delta Q \times P_0 \times k_0. \end{aligned}$$

Фактор 2. Зміна ціни експортних поставань:

$$\pm \Delta E_P = \pm \Delta P \times Q_1 \times k_0$$

Фактор 3. Зміна курсу гривні до іноземної валюти:

$$\pm \Delta E_k = \pm \Delta k \times P_1 \times Q_1$$

Загальна зміна експортного виторгу дорівнює:

$$\pm \Delta E = \pm \Delta E_Q \pm \Delta E_P \pm \Delta E_k = E_1 - E_0$$

У процесі аналізу можуть обчислюватися індекси вартості, фізичного обсягу, цін, структури і кількості. Ці відносні показники допомагають визначити як на приріст експортного виторгу вплинули фактори фізичного обсягу, цін, кількості та структури. Отже, вони показують якою мірою і де змінилися вартість і фізичний обсяг експорту та середні ціни. Розрахунок цих індексів проводиться за нижче наведеними формулами.

Індекс вартості ($I_{\text{варт}}$):

$$I_{\text{варт}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{li} \cdot P_{li}}{\sum_{i=1}^n Q_{0i} \cdot P_{0i}}, \quad (13.7)$$

де P_{li} та Q_{li} – відповідно ціни і кількість експорту i -го товару у звітному періоді;

P_{0i} та Q_{0i} – відповідно ціни і кількість експорту i -го товару у базовому періоді;

n – окремі види товарів від 1 до n .

Дослідити вплив зміни ціни та фізичного обсягу на зміну вартості експорту можна за допомогою таких формул:

Індекс цін ($I_{\text{цін}}$):

$$I_{\text{цін}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{li} \cdot P_{li}}{\sum_{i=1}^n Q_{li} \cdot P_{0i}}. \quad (13.8)$$

На зміну ціни продукції впливають такі фактори: зміна техніко-економічних та якісних характеристик продукції, зміна базисних умов постачання, термінів постачання, умов оплати (коефіцієнта кредитного впливу).

Індекс фізичного обсягу ($I_{\text{фіз.обс.}}$):

$$I_{\text{фіз.обс.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{li} \cdot P_{0i}}{\sum_{i=1}^n Q_{0i} \cdot P_{0i}}. \quad (13.9)$$

Невиконання зобов'язань за фізичним обсягом може бути викликано такими причинами: непостачанням матеріалів для виробництва експортної продукції, неполадками у виробництві, затримками у транспортуванні продукції тощо.

На зміну фізичного обсягу впливає зміна факторів кількості та кількісної структури товарів. Тому індекс фізичного обсягу може бути представлений як добуток індексу кількості ($I_{\text{кільк.}}$) та індексу структури ($I_{\text{струк.}}$). Вплив кожного з цих факторів визначається окремо за формулами:

$$I_{\text{кільк}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{1i}}{\sum_{i=1}^n Q_{0i}}, \quad (13.10)$$

$$I_{\text{струк}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{1i} \cdot P_{0i}}{\sum_{i=1}^n Q_{1i} \cdot \overline{P}_{0i}}, \quad (13.14)$$

де \overline{P}_{0i} – середня ціна i -го товару у базовому періоді.

Середня ціна товару i обчислюється за формулою:

$$\overline{P}_{0i} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{0i} \cdot P_{0i}}{\sum_{i=1}^n Q_{0i}}. \quad (13.15)$$

Якщо індекс кількісної структури є більшим за одиницю, це означає, що в межах товарної групи збільшилась частка більш дорогих товарів за рахунок зниження частки більш дешевих товарів. При зворотній зміні структури індекс виявляється меншим за одиницю. Таким чином можна визначити міру впливу факторів кількості, ціни і структури на збільшення вартості експорту товарів даної групи.

Зниження експортного виторгу за рахунок відхилення в цінах порівняно з контрактними цінами відбувається у випадках, коли у контрактах передбачається далі їх корегування (наприклад, при використанні рухливих цін). Це може свідчити також про погіршення якості товарів, які постачаються, що викликається неналежними умовами виробництва, транспортування, зберігання товарів на перевалочних пунктах і як слідство надання знижок з базисних цін при остаточному здаванні-прийнятті товару.

На всі відхилення від умов контракту, які пов'язані зі зміною цін, обсягів постачання, повинні бути внесені відповідні зміни до контракту, інакше підприємству можуть загрожувати штрафні санкції за порушення договірних умов.

Аналіз впливу експорту продукції на фінансові результати підприємства. При аналізі фінансових результатів від експорту продукції визначають по кожному контракту показники валового прибутку, прибутку від продажу, бухгалтерського прибутку, чистого прибутку, а також відхилення їх від відповідної бази та обчислюють вплив факторів на це відхилення. Крім

вище перерахованих факторів, які впливають на зміну експортного виторгу, у даному випадку впливає зміна собівартості та інші витрати, які пов'язані з експортом [51, с. 237].

Факторні моделі валового прибутку (ВП_e) і прибутку від продажу (ПП_e) мають вигляд:

$$\text{ВП}_e = Q_e \times (P_e \times k - C'_e);$$

$$\text{ПП}_e = Q_e \times (P_e \times k - \text{СП}'_e) = Q_e \times [P_e \times k - (C'_e + \text{СУ}'_e + \text{СК}'_e)],$$

де Q_e – кількість експортної продукції;

P_e – ціна одиниці продукції в іноземній валюті;

k – курс іноземної валюти по відношенню до гривні, який встановлено Нацбанком України;

C'_e – собівартість одиниці продукції, що експортується (це – неповна собівартість, яка визначається без урахування управлінських та комерційних витрат);

СП'_e – повна собівартість одиниці продукції, що експортується.

$$\text{СП}'_e = C'_e + \text{СУ}'_e + \text{СК}'_e,$$

де СУ'_e – управлінські витрати на одиницю продукції, що експортується;

СК'_e – комерційні витрати на одиницю продукції, що експортується.

Необхідно також дослідити витрати на продаж експортної продукції, які займають значну частку у складі її повної собівартості. Це витрати підприємства з транспортування експортних вантажів, вантажно-розвантажувальних робіт, витрати зі страхування, митні платежі та збори, якщо відповідно з умовами контракту їх несе експортер; комісійна винагорода посередникам, витрати на рекламу тощо.

При аналізі досліджуються:

- витрати по кожному їхньому виду;
- за місцем здійснення: витрати на території України та за кордоном;
- за видами оплати витрат: у гривнях та іноземній валюті.

Факторна модель бухгалтерського прибутку (БП), яка визначається по кожному контракту, така:

$$\text{БП}_e = Q_e \times \text{БП}'_e = Q_e \times [(P_e - \text{СП}'_e) + \text{ІД}'_e - \text{ІВ}'_e] =$$

$$= Q_e \times [P_e \times k - (C'_e + \text{СУ}'_e + \text{СК}'_e) + \text{ІД}'_e - \text{ІВ}'_e],$$

де БП'_e – бухгалтерський прибуток на одиницю експортованої продукції;

ІД'_e – інші доходи, які пов'язані з експортом, на одиницю продукції, які включають: гривневий еквівалент проданої валюти за ринковим курсом, штрафи, пені, неустойки за порушення умов експортних контрактів, що належать до отримання, тощо;

ІВ'_e – інші витрати, які пов'язані з експортом, на одиницю продукції, які включають: гривневий еквівалент проданої валюти за ринковим курсом Нацбанку України; оплату послуг банку з продажу валюти, здійснення функцій агента валютного контролю, ведення валютного та транзитного рахунків, штрафи, пені, неустойки за порушення умов експортних контрактів, що належать до сплати тощо.

Ця факторна модель допомагає визначити вплив таких факторів:

- зміна обсягу (кількості) продаж продукції на експорт;
- зміна ціни одиниці продукції в іноземній валюті;
- зміна курсу іноземної валюти по відношенню до гривні;
- зміна собівартості одиниці продукції;
- зміна управлінських витрат на одиницю продукції;
- зміна комерційних витрат на одиницю продукції;
- зміна інших доходів та витрат, які пов'язані з експортом продукції, на одиницю продукції.

Визначення впливу бухгалтерського прибутку на зміну чистого прибутку (ЧП_е) розраховується на основі такої моделі:

$$\text{ЧП}_e = \text{БП}_e \times (1 - \text{СПП}),$$

де СПП – ставка податку на прибуток.

Приріст чистого прибутку за рахунок приросту бухгалтерського прибутку дорівнює:

$$\Delta \text{ЧП}_{e(\Delta \text{БП}_e)} = \Delta \text{БП}_e \times (1 - \text{СПП}).$$

Аналіз факторів, що впливають на формування витрат з придбання імпортованих товарів. При дослідженні імпортованих контрактів проводиться аналіз імпортованих цін на стадії укладання контракту, вивчаються фактори, які впливають на зміну показників, які характеризують імпорт товарів. До основних показників, що характеризують імпорт товарів відносяться:

- контрактна ціна товарів, що імпортуються;
- собівартість одиниці імпортованого товару;
- загальна сума витрат на імпорт одиниці товару;
- показники фінансових результатів від продажу імпортованих товарів.

Базою порівняння на стадії укладання та виконання контрактів є дані про постачання аналогічної продукції:

- від тих самих іноземних постачальників за попередні роки;
- від інших іноземних постачальників за попередній та звітний періоди;
- від українських постачальників за попередній та звітний періоди.

Аналіз імпортованих постачань передбачає: обґрунтування рішень щодо укладання імпортованих контрактів; аналіз формування собівартості, загальної суми витрат на імпорт товарів, аналіз факторів, які впливають на їхню зміну; аналіз факторів, що впливають на фінансові результати від продажу імпортованих товарів [51, с. 242-250].

Найважливішими показниками для прийняття рішень щодо укладання контракту, крім контрактної ціни, є собівартість товарів, що імпортуються та загальна сума витрат на придбання імпортованих товарів.

На фактичну собівартість товарів, що імпортуються (СФ), впливають такі фактори:

- 1) контрактна вартість товару (КВ);
- 2) транспортно-заготовчі витрати (ТЗВ), до яких відносяться:

- акцизи (А) та податок на додану вартість (ПДВ);
- витрати з доставляння, страхування вантажів (ВДС), за умовою, що вони не включені у контрактну ціну;
- відсотки з кредитів та запозичень до прийняття товарів до бухгалтерського обліку (ВКЗ);
- комісійні винагороди посередникам (КВ);
- витрати з оплати консультаційних та інформаційних послуг, які пов'язані з придбанням товарів (КІ);
- витрати матеріалів у дорозі в межах норм природного убутку (ВМ) ;
- послуги митних брокерів (МБ);
- збори за митне оформлення (ЗМ);
- імпортне мито (ІМ);
- витрати з оплати банківських послуг з валютного контролю, переказу валюти, купівлі валюти до прийняття товарів до бухгалтерського обліку (ВБП).

Таким чином, фактичну собівартість товарів, що імпортуються, у розрізі факторів, які її формують, можна подати в такому виді:

$$СФ = КВ + ТЗВ:$$

$$ТЗВ = А + ПДВ + ВДС + ВКЗ + КВ + КІ + ВМ + МБ + ЗМ + ІМ + ВБП.$$

Загальна сума витрат (ЗВ), які пов'язані з імпортом, розраховується за формулою:

$$ЗВ = СФ + (- ІД_i + ІВ_i) = (КВ + ТЗВ) + (- ІД_i + ІВ_i),$$

де $ІД_i$ – інші доходи, які пов'язані з імпортом (позитивні різниці курсів валют, штрафи, пені, неустойки за порушення умов імпортних контрактів, що належать до отримання, тощо);

$ІВ_i$ – інші витрати, які пов'язані з імпортом товарів (оплата послуг банку з валютного контролю, переказу валюти, штрафи, пені, неустойки за порушення умов імпортних контрактів, що належать до сплати, тощо).

Для аналізу впливу факторів на зміну витрат на одиницю імпортової продукції, а також на весь обсяг імпорту, суму витрат на придбання товарів за імпортним контрактом подають у вигляді такої моделі:

$$ЗВ = Q_i \times ЗВ' = Q_i \times [P'_i \times k + ТЗВ' + (- ІД_i + ІВ_i)],$$

де Q_i - кількість імпортової продукції за контрактом ;

$ЗВ'$ - витрати з придбання на одиницю товару, що імпортується;

P'_i - контрактна ціна одиниці імпортного товару в іноземній валюті;

k – курс Нацбанку України для перерахування іноземної валюти в гривні на дату визнання витрат по придбання матеріально-виробничих запасів;

$$ТЗВ' = А' + ПДВ' + ВДС' + ВКЗ' + КВ' + КІ' + ВМ' + МБ' + ЗМ' + ІМ' + ВБП',$$

де $ТЗВ'$ - транспортно-заготовчі витрати всього та в розрізі кожної складової частини на одиницю імпортного товару; $А'$ – акцизи; $ПДВ'$ - податок на додану вартість; $ВДС'$ - витрати з доставляння, страхування вантажів, за умовою, що вони не включені у контрактну ціну; $ВКЗ'$ - відсотки з кредитів та запозичень

до прийняття товарів до бухгалтерського обліку; КВ' - комісійні винагороди посередникам; КІ' - витрати з оплати консультаційних та інформаційних послуг, які пов'язані з придбанням товарів; ВМ' - витрати матеріалів у дорозі в межах норм природного убутку; МБ' - послуги митних брокерів; ЗМ' - збори за митне оформлення; ІМ' - імпортерне мито; ВБП' - витрати з оплати банківських послуг з валютного контролю, переказу валюти, купівлі валюти до прийняття товарів до бухгалтерського обліку.

Аналіз впливу імпорту на фінансові результати підприємства. До показників фінансових результатів від продажу товарів, що імпортуються, відносяться: валовий прибуток (ВП_i), прибуток від продажу (ПП_i), бухгалтерський прибуток (БП_i), чистий прибуток (ЧП_i). Визначається відхилення цих показників від відповідної бази та обчислюється вплив факторів на це відхилення.

Факторна модель валового прибутку така:

$$ВП_i = Q \times [P - (P'_i \times k + ТЗВ')],$$

де Q - кількість проданих товарів, які придбані за імпортерним контрактом;

P - ціна продажу одиниці товару на внутрішньому ринку в гривнях;

P'_i - контрактна ціна одиниці імпортерного товару в іноземній валюті;

k - курс Нацбанку України на дату визнання витрат по придбання товару за відповідним імпортерним контрактом;

ТЗВ - транспортно-заготовчі витрати на одиницю товару.

На основі цієї моделі досліджується вплив на валовий прибуток таких факторів:

1) обсягу (кількості) продажу;

2) собівартості проданих товарів, у тому числі:

- контрактної ціни купівлі одиниці імпортерного товару в іноземній валюті;

- курсу іноземної валюти до гривні, встановленого Нацбанком України;

- транспортно-заготовчих витрат, котрі пов'язані з придбанням імпортерного товару, однак які не включені в контрактну ціну;

- ціни продажів на внутрішньому ринку.

Факторна модель прибутку від продажу має такий вигляд:

$$ПП_i = Q \times [P - (P'_i \times k + ТЗВ') - ВК'],$$

де ВК' - комерційні витрати на одиницю проданого товару.

До комерційних витрат, які пов'язані з продажем імпортерних товарів, відносяться такі витрати: на перевезення товарів; на оплату праці; на оренду; на утримування споруд, приміщень, інвентарю; зі зберігання та опрацювання товарів; на рекламу тощо.

Факторна модель бухгалтерського прибутку така:

$$БП_i = Q \times [P - (P'_i \times k + ТЗВ') - ВК' + ІД'_{ci} - ІВ'_i],$$

де ІД_i - інші доходи, які пов'язані з імпортом, на одиницю товару;

ІВ_i - інші витрати, які пов'язані з імпортом, на одиницю товару.

Слід відмітити, що інші доходи і витрати містять витрати як із придбанням, так і з продажу товарів, що імпортуються.

Факторна модель чистого прибутку, яка дозволяє визначити вплив кожного з факторів, що формують бухгалтерський прибуток, на обсяг чистого прибутку, має вигляд:

$$\text{ЧП}_i = \text{БП}_i \times (1 - \text{СПП}).$$

Запитання для самоконтролю

1. Які основні напрями та етапи аналізу експортно-імпортних операцій?
2. Як аналізується виконання зобов'язань за експортно-імпортними операціями?
3. Як проаналізувати раціональність використання коштів при проведенні експортно-імпортних операцій?
4. У чому суть методики аналізу експортних операцій?
5. Якими показниками характеризується імпорт товарів?
6. Які фактори формують собівартість та загальну величину витрат з імпортних товарів?
7. Як аналізується вплив імпорту на фінансові результати підприємства?

Розділ 14. Функціонально-вартісний аналіз у розвитку конкурентоспроможного експорту підприємств

Ключові терміни:

Функціонально-вартісний аналіз; конкурентоспроможний експорт; етапи ФВА; функціональний та системний підхід; споживча вартість об'єкту; функціональні витрати; якість продукції; зниження витрат на одиницю корисного ефекту; методи колективної творчості; критерій ефективності.

14.1. Сутність, принципи та завдання функціонально-вартісного аналізу

Останнім часом, у вітчизняній та зарубіжній спеціалізованій літературі, поряд із поняттям «міжнародна конкурентоспроможність товару» з'являється термін «конкурентоспроможний експорт» як один із чинників міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Вперше цей термін було введено експертами ЮНКТАД. Вважається, що це не стільки новий термін, скільки нове економічне явище якісного нового посилення міжнародної конкуренції у сфері міжнародної торгівлі, пріоритетною сферою якої, з позиції її учасників, завжди був експорт. Нова якість цієї конкуренції, пов'язана передусім із прагненням підприємства посісти якщо непервідні, то усталені позиції у світовій торговельно-економічній системі, інтегруватися на довгострокових засадах у схеми міжнародного поділу праці. Сучасна теорія розглядає експорт одночасно як фактор і ознаку міжнародної конкурентоспроможності підприємства й товару [56, с. 77].

Міжнародні експерти ЮНКТАД визначають чотири критерії конкурентоспроможного експорту: усталеність, ефективність, якість та інноваційність, добросовісність конкуренції. На рівні підприємства особливе місце посідають критерії ефективності та якості продукції. Критерій ефективності оцінюється за допомогою таких показників як рентабельність та ефективність експорту, які свідчать про цінову конкурентоспроможність та є проявом реалізації порівняльних переваг у міжнародній торгівлі. В основу розрахунку цих показників покладено собівартість продукції. Критерій якості та інноваційності відображають показники: частка високотехнологічної продукції в структурі експорту, диверсифікація експорту підприємства й інновації у виробництві. Їх високий рівень забезпечує довгострокову присутність на світовому ринку та прихильне ставлення споживачів до пропозицій підприємства.

Отже, експортна конкурентоспроможність підприємства свідчить про ефективність його інтеграції у світове господарство та адаптацію до сучасної глобальної економіки.

Досягненню високого рівня показників конкурентоспроможного експорту сприяє застосування підприємствами методу функціонально-вартісного аналізу (ФВА) [54; 58].

Функціонально-вартісний аналіз – техніко-економічний метод пошуку резервів зниження виробничих та експлуатаційних витрат і поліпшення якості продукції на основі дослідження способів реалізації заданих функцій виробу. Це – метод системного дослідження об'єкта (вироби, процеси, структури), спрямований на підвищення ефективності використання матеріальних і трудових ресурсів.

Зниження витрат на одиницю корисного ефекту досягається:

- скороченням витрат при одночасному підвищенні споживчих властивостей;
- підвищенням якості при збереженні рівня витрат;
- зменшенням витрат при збереженні рівня якості;
- скороченням витрат при обґрунтованому зниженні технічних параметрів до їх функціонально необхідного рівня.

В окремих випадках можливе підвищення якості при деякому економічно виправданому підвищенні витрат.

Завдання, які вирішуються за допомогою ФВА такі:

- досягнення найкращого співвідношення між споживчою вартістю об'єкта і витратами на його розробку;
- зниження собівартості продукції і підвищення її якості;
- зниження експлуатаційних і транспортних витрат;
- зниження матеріаломісткості, трудомісткості, енергоємності і фондоемності об'єкта;
- підвищення продуктивності праці;
- заміна дефіцитних, дорогих і імпортних матеріалів;
- скорочення або ліквідація браку;
- усунення «вузьких» місць і диспропорцій.

Відповідно до теорії ФВА в конструкції будь-якого виробу в силу його недосконалості або морального зносу містяться конструктивні елементи, що зумовлюють зайві витрати і знижують його якість.

Найбільш характерними причинами такого стану є:

- необґрунтоване завищення технічних параметрів і характеристик;
- відсутність або брак інформації про витрати у виробництві та експлуатації, надійності, ремонтпридатності та інших характеристиках;
- брак нових ідей;

Фіксування уваги на першому варіанті рішення.

Таким чином, завдання функціонально-вартісного аналізу полягає в тому, щоб, спираючись на систему специфічних прийомів, правил і процедур, знайти спосіб ліквідації «вузьких місць», що підвищують собівартість і не знижують якість виробів.

До принципів ФВА відносяться такі:

- функціональний підхід;
- проведення всіх видів робіт відповідно до робочого плану;
- системний підхід;

- комплексний розгляд проблеми;
- використання методів колективної творчості;
- вироблення безлічі варіантів здійснення об'єктом ФВА свої функції;
- безперервна економічна оцінка запропонованих варіантів.

Відправна ідея ФВА полягає в тому, що для споживача цінним є не товар сам по собі, а ті корисні функції, які він може виконувати. Тобто покупцеві потрібні функції. Він бажає, щоб виріб закривав, підтримував, пересував, розділяв, чистив, нагрівав, охолоджував або здійснював ще які-небудь дії при певних умовах і в певних межах. Його цікавлять також форма, колір, текстура, звук, коштовність металу для отримання задоволення самому собі або тим, кому він хоче. Тому при функціональному підході виріб розглядається і вдосконалюється не в своїй реальній формі, а як комплекс функцій, які він виконує або має виконувати.

Робочий план розчленовує весь процес проведення ФВА на ряд упорядкованих, що знаходяться в строгій, заздалегідь встановленій, послідовності інформаційних, творчих, аналітичних та організаційних робіт, що представляють собою логічну схему вирішення проблеми.

Системний підхід щодо ФВА означає постановку мети і завдань по етапах робочого плану, використання принципів аналізу та синтезу до дослідження зовнішніх і внутрішніх специфічних зв'язків і закономірностей об'єкта ФВА.

Принцип комплексності впливає з необхідності розгляду об'єкта ФВА, як елемента складнішої системи, що впливає на нього і схильна до впливу з боку даного об'єкту.

Реалізація цього принципу передбачає проведення аналізу, що враховує всі сторони діяльності підприємства, пов'язані з даним виробом: конструювання, технологія, економіка, постачання, виробництво і збут, вплив на навколишнє середовище, а також інтерес споживача.

Використання в ФВА принципів колективної творчості на основі інженерних методів пошуку нових технічних ідей продиктовано необхідністю формалізувати творчий процес, активізувати творче мислення з висунення варіантів рішень.

Реалізація принципу ФВА по виробленню безлічі варіантів технічних рішень дозволяє відібрати найбільш економічний спосіб виконання функцій, підвищити ймовірність знаходження дійсно оригінального та ефективного вирішення.

Застосування вартісного принципу в ФВА означає аналіз вартості функцій, визначення зон найбільшого зосередження функціональних витрат, грошову оцінку запропонованих варіантів здійснення функцій, оптимізацію варіантів по економічному критерію.

У практиці ФВА намітилися такі сфери застосування аналізу: конструкція, технологія, організація виробництва. ФВА конструкції виробів здійснюється за двома напрямками:

- за виробами, що серійно випускаються – часткова зміна конструкції зі збереженням основних параметрів і модернізація;

- за виробами, що знову розробляються.

Основними завданнями ФВА є:

- за виробами, що серійно випускаються – зниження матеріаломісткості і трудомісткості виготовлення виробів за рахунок повного або часткового виключення зайвих витрат, викликаних непотрібними функціями при збереженні чи поліпшенні якості;

- за виробами, що знову розробляються – доведення до економічно обґрунтованого мінімуму виробничих і експлуатаційних витрат з підвищенням споживчих властивостей виробу.

Для організації робіт з ФВА необхідне формування служб ФВА, інтегрованих з існуючими органами і службами управління підприємства.

Органи по ФВА покликані забезпечити організаційне, методичне, інформаційне, економічне забезпечення впровадження ФВА як щодо серійно-освоєних об'єктів техніки і технології, так і в системі НДР та ДКР.

На підприємствах і в організаціях передбачається створювати крім керівних органів (Рад ФВА) постійні робочі групи або організатора ФВА та тимчасові робочі групи (ТРГ).

До складу Ради ФВА підприємств (організацій), які не є головними або базовими з ФВА, наказом по підприємству (організації) включається головний інженер – голова Ради ФВА, провідні фахівці підприємства.

Рада ФВА підприємств (організацій) здійснює організаційно-методичне забезпечення роботами ФВА: розглядає перелік виробів, який готують організатор ФВА і відповідні підрозділи підприємства (організації), робочі плани проведення ФВА, визначають заходи щодо розвитку ФВА, здійснює контроль за реалізацією рекомендацій ФВА, надає допомогу в пошуку варіантів технічних рішень методами колективної творчості, вирішує розбіжності, що виникають між службами підприємства (організації) з питань ФВА, розглядає навчальні програми з ФВА. Постійна група (організатор) ФВА бере участь у складанні проектів річних і перспективних планів з ФВА, забезпечує методичне керівництво роботами ФВА, організовує роботу ТРГ відповідно до робочого плану ФВА і безпосередньо бере участь в їх роботі, організовує своєчасне та документальне оформлення технічних ідей, висунутих на засіданнях ТРГ, щокварталу складає звіти про хід робіт ФВА, готує матеріали для обміну інформацією та проведення семінарів, нарад з ФВА, готує матеріали на конкурс.

До складу ТРГ наказом по підприємству (організації) включаються висококваліфіковані фахівці: керівник розробки, конструктори, технологи, економісти, майстри, передові робітники.

При необхідності до групи можуть входити фахівці з інших організацій. Чисельний склад ТРГ рекомендується підбирати в кількості 10-15 осіб.

ТРГ здійснює пошук технічних ідей методами колективної творчості, аналізує розглядаються варіанти і виробляє рекомендації для прийняття рішення щодо вибору оптимального варіанту.

14.2. Методичні основи функціонально-вартісного аналізу

Як правило, ФВА включає п'ять етапів: підготовчий, інформаційно-аналітичний, творчий, рекомендаційний, впровадження результатів ФВА (рис.14.1).

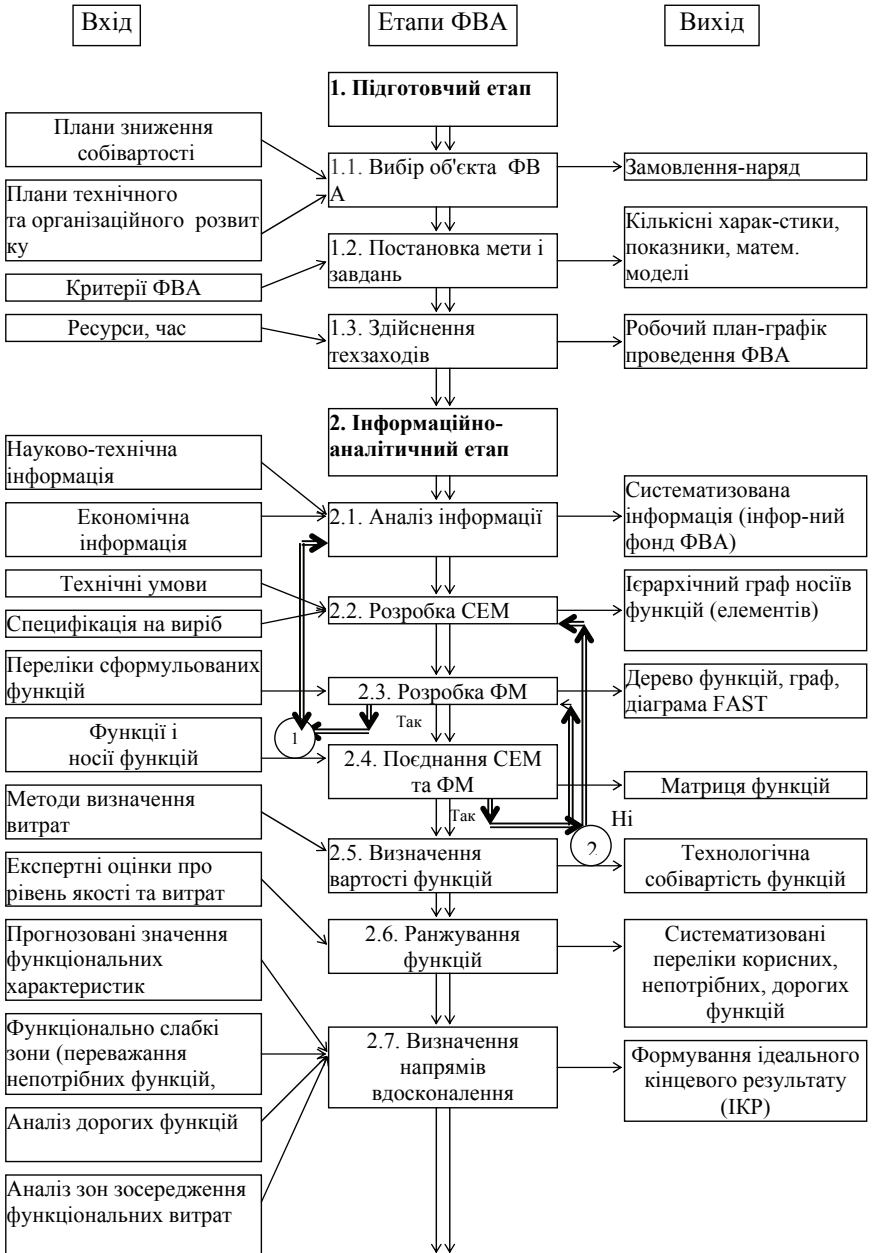
Найбільш розробленими і апробованими є методики проведення ФВА освоєних і нових (модернізованих) виробів.

За виробами, що серійно випускається, з частковою зміною конструкції ФВА проводиться послідовно по перерахованих вище етапів.

Питання до рис. 14.1, контролюючі послідовність проведення ФВА.

- 1 - Чи відповідає функціональна модель конкретним вимогам?
- 2 - Чи з'являються в результаті поєднання структурно-елементної моделі (СЕМ) і функціональної моделі (ФМ) можливість ранжувати функції?
- 3 4 - достатньо висунуто ідей з досліджуваних функцій, щоб сформулювати варіанти?
- 5 - всі варіанти проаналізовані?
- 6 - Чи задовольняє відібраний варіант встановленим критерієм?

Методикою проведення ФВА для розроблюваних (модернізованих) виробів передбачається починати аналіз з опрацювання технічного завдання (ТЗ) і послідовно здійснювати його в розрізі стадій розробки: технічна пропозиція (ТП_р), ескізний проект (ЕП), технічний проект (ТП), розробка робочої документації (РД). ФВА включається в перелік робіт, які виконуються на цих стадіях. У процесі розробки нового виробу відбувається багаторазове повторення етапів ФВА з різним ступенем деталізації (рис. 14.2).



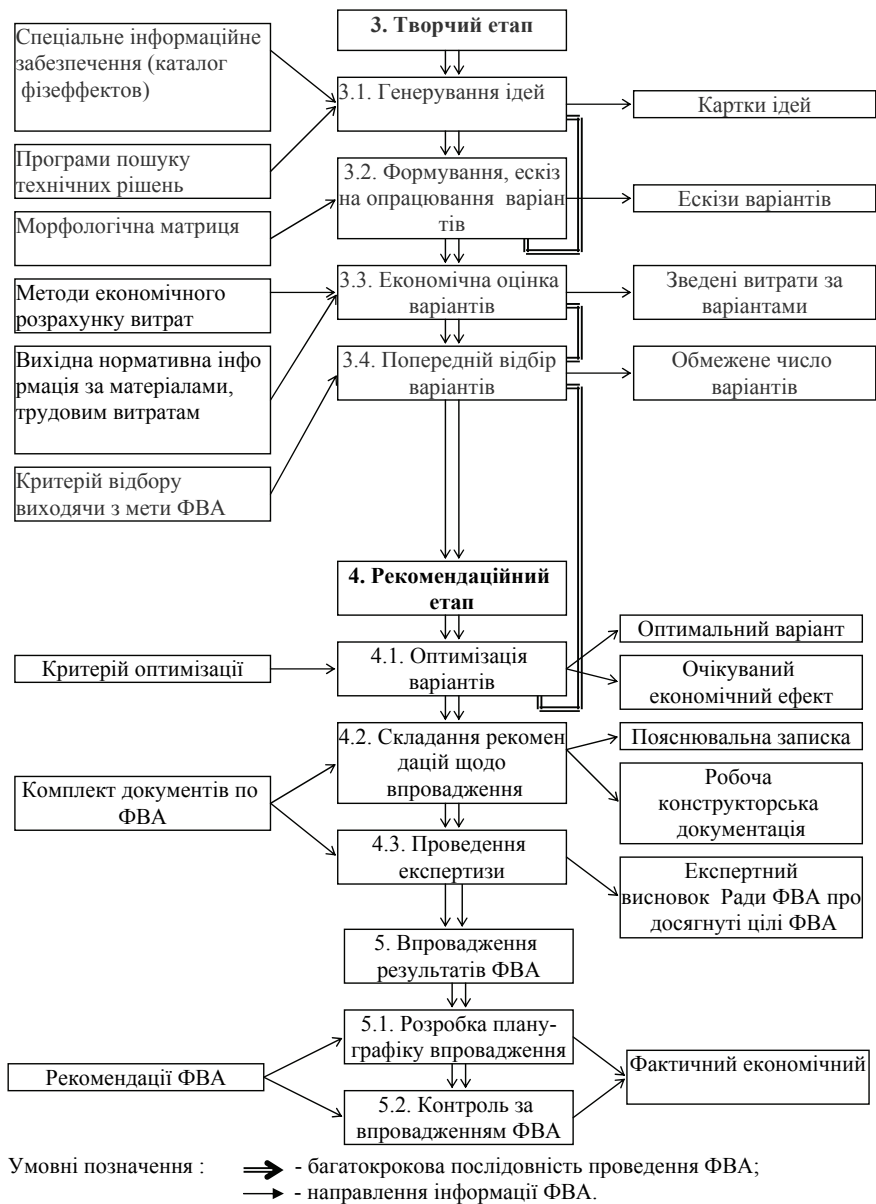
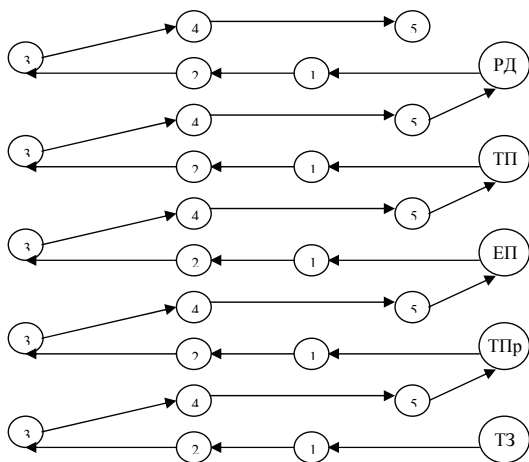


Рис.14.1. Формалізація методичного підходу ФВА для виробів, що серійно випускаються



Умовні позначення: 1 - підготовчий етап; 2 - інформаційно-аналітичний етап; 3 - творчий етап; 4 - рекомендаційний етап; 5 - впровадження результатів ФВА

Рис. 14.2. Схема проведення ФВА по стадіях розробки

Підготовчий етап ФВА включає такі роботи:

- вибір об'єкта аналізу і визначення кінцевих цілей;
- комплектування тимчасової робочої групи (ТРГ);
- видання наказу про затвердження об'єкта ФВА, складу ТРГ та робочого плану проведення ФВА.

Об'єкт аналізу для виробів, які серійно випускаються, вибирається виходячи з критеріїв, що характеризують економічний і технічний рівень виробу. ФВА підлягають вироби з підвищеною матеріаломісткістю, трудомісткістю, низькою рентабельністю, з техніко-економічними параметрами, які не відповідають науково-технічному рівню продукції галузі.

Досвід показує, що найкращі результати отримують тоді, коли об'єктом ФВА є вироби з високою часткою собівартості в загальній сумі витрат на випуск усієї продукції, які характеризуються перспективністю випуску і високої серійністю. Крім того, ФВА повинен зачіпати таку кількість випущених виробів, яке дало б можливість за рахунок економії не тільки відшкодувати, а й перевищити витрати на проведені дослідження, експерименти, впровадження.

Об'єктом ФВА також може виступати складова частина виробу: складальна одиниця, групи деталей.

Важливим моментом методики є визначення конкретних завдань щодо проведення ФВА, з тим, щоб результати аналізу розрахувати заздалегідь і включити у відповідні розділи планів підприємств, організацій.

Залежно від цілей і завдань ФВА створюється ТРГ (на термін проведення аналізу). Кількість співробітників в ТРГ - 10-15 чоловік.

До складу групи входять фахівці різного профілю, і насамперед того профілю, потреба в яких виникає у зв'язку з необхідністю вирішення поставлених завдань. Так, якщо необхідно підвищити надійність виробу, замінити дефіцитні матеріали, до складу ТРГ включаються фахівці з відділів надійності, матеріально-технічного постачання і т.д. Крім працівників із спеціалізованих відділів у ТРГ повинні працювати конструктори, які розроблюють даний виріб, технологи, що курирують основні технологічні процеси даного виробу, економісти.

Робота на цьому етапі вважається закінченою після видання наказу про проведення ФВА виробу, складу ТРГ та затвердження робочого плану робіт ФВА.

На інформаційно-аналітичному етапі проводяться такі роботи:

- збір, систематизація та вивчення економічної, технічної інформації про об'єкт ФВА і аналоги;

- аналіз функцій, які виконує об'єкт ФВА.

Інформаційні матеріали повинні дозволити комплексно оцінити виріб з точки зору виробництва і його експлуатації.

Проводяться патентні дослідження, які в системі ФВА ставлять за мету вивчення можливих способів здійснення функцій не тільки по виробу даної класифікаційної групи, а й по виробках інших класифікаційних груп, в яких реалізуються аналогічні функції.

Для виробів, що серійно випускаються, складається структурно-елементна модель (СЕМ), що відображає склад матеріальних носіїв функцій та їхні взаємозв'язки (рис. 14.3)[54, с. 15; 62, с. 52].

Аналіз функцій включає формулювання функцій виробу (складальних одиниць і деталей), класифікацію функцій, аналіз витрат на здійснення функцій, визначення функціональних зон з найбільшими витратами. Цей комплекс робіт є основою функціонального підходу, найважливішого принципу ФВА. При формулюванні функцій керуються рядом правил.

Функції формулюються колективно. Формулюючи функцію, потрібно відповісти на питання «Що робить?», «Для чого призначений?» (деталь, складальна одиниця, виріб).

Назва функції має точно відображати зміст дії або процесу, для виконання якого призначений об'єкт аналізу або його елементи. Наприклад, для валу в коробці передач можна назвати функцію «дозволяє обертання» або «передає обертання». Проте точніше показує призначення вала формулювання «передає крутячий момент».

Формулювання функцій повинно бути абстрагованим від даного конструктивного виконання, але досить вичерпним. Наприклад, «освітлює приміщення» (для світильника), «вимірює масу» (для ваг), «показує час» (для годинника).

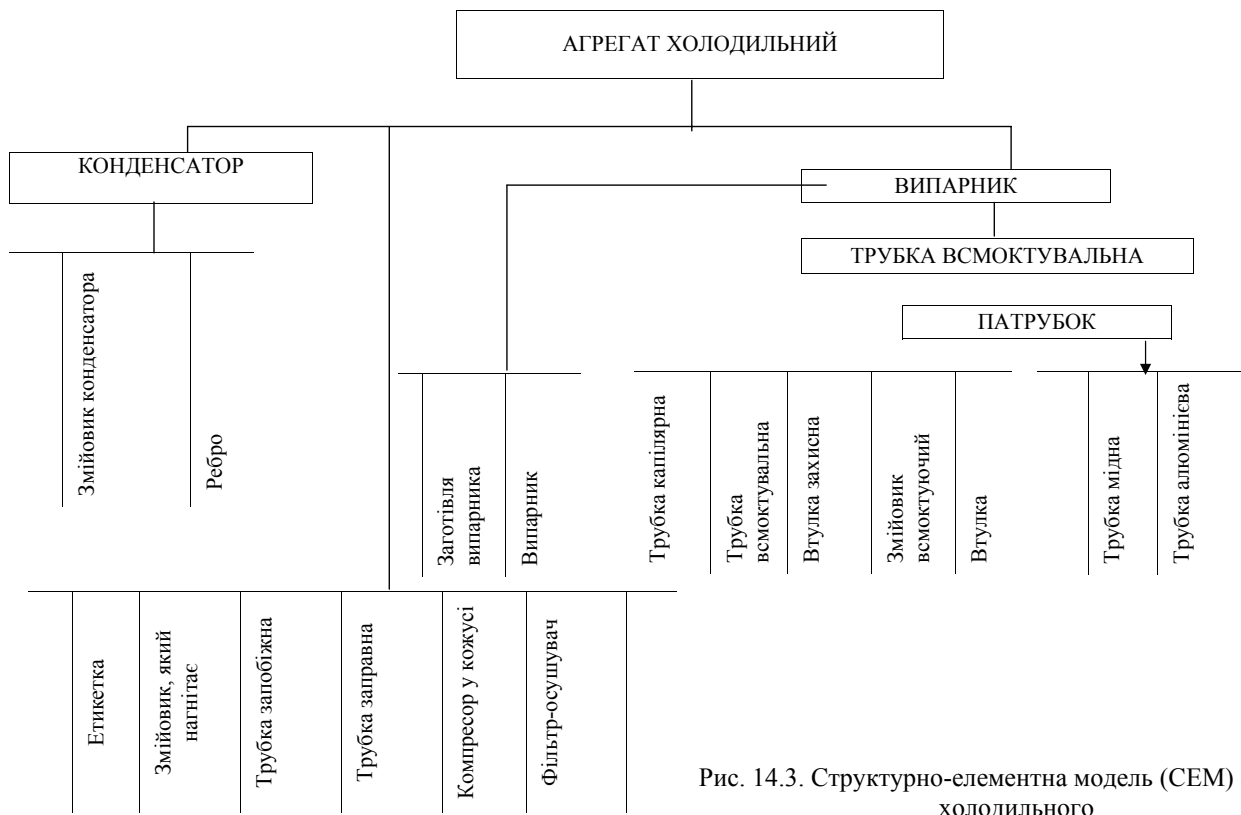


Рис. 14.3. Структурно-елементна модель (SEM) агрегату холодинного

У деяких випадках можна вказувати кількісну розмірність основних технічних характеристик.

Формулювати слід усі функції, які виконує об'єкт ФВА, навіть ті, для виконання яких він безпосередньо не призначений. Це дозволить в ході аналізу ліквідувати ряд непотрібних функцій, знаходити нові рішення щодо заміни матеріалів, спрощення конструкції.

Важливою процедурою функціонального підходу є класифікація функцій.

На початковому етапі розвитку ФВА в американській фірмі «Дженерал електрик» в основу класифікації функцій було покладено розподіл їх на основні, допоміжні, непотрібні. У деяких методиках функції поділяються на основні, побічні, допоміжні та непотрібні. Така класифікація прийнятна для вирішення завдань з ліквідації «зайвої» вартості щодо об'єктів невисокого рівня складності. Однак, в сучасних умовах такий підхід не може вважатися задовільним.

У ряді країн застосовується більш складна класифікація, що дозволяє багатоаспектно уявити об'єкт ФВА. Так, відповідно до методики ФВА, яка застосовується в Німеччині, функції поділяються спочатку на види: споживчі, функції, які забезпечують роботу та збут об'єкта аналізу, та естетичні; визначаються цільові функції, на які слід орієнтуватися при пошуку рішень в процесі проведення ФВА; потім здійснюється розподіл сформульованих функцій на основні, допоміжні і непотрібні.

За прийнятою в Чехії класифікацією, всі функції поділяються на дві групи:

- за впливом на споживчу вартість виробу функції поділяються на позитивні (необхідні) і непотрібні (зайві);
- за значущістю розрізняють головні, основні, суміжні і підтримуючі функції.

У практиці ФВА може застосовуватися і більш складне угруповання функцій з урахуванням комплексного підходу до об'єкта дослідження.

Функції групуються: за джерелом виникнення (первинні, похідні), за характером прояву (реалізовані, потенційно-можливі), по області прояву (зовнішні, внутрішні, головні, другорядні, основні, допоміжні), за рівнем корисності (корисні, некорисні, шкідливі).

Класифікація функцій виробів машинобудування може здійснюватися на базі системного підходу.

Вироби машинобудування є складною багаторівневою системою, що складається з ряду підсистем - складальних одиниць, деталей. Функції можна розглядати як відображення взаємодії системи з підсистемами і тому ієрархія систем передбачає ієрархію функцій.

Згідно з системним уявленням про об'єкт аналізу будується класифікація функцій за двома основними ознаками:

- за відношенням до об'єкта, як системи, розрізняють загальнооб'єктні та внутрішньооб'єктні функції;

- за роллю в здійсненні основного робочого процесу об'єкта розрізняють функції основні і допоміжні.

Функції, які має або повинен мати об'єкт аналізу як окрема система, називається загальнооб'єктні. При визначенні цих функцій внутрішня будову об'єкта не зачіпається.

Загальнооб'єктні функції поділяються на основні та допоміжні.

Основні загальнооб'єктні функції – це функції, пов'язані з робочим процесом об'єкта аналізу, для безпосереднього виконання яких він призначений, тобто експлуатаційні функції.

Допоміжні загальнооб'єктні функції сприяють виконанню об'єктом аналізу його основних загальнооб'єктних функцій. До них відносяться функції естетичні, екологічні, продажно-збутові та ін.

Функції, якими володіють або повинні володіти елементи об'єкта аналізу, називаються внутрішньооб'єктними.

Основні внутрішньооб'єктні (робочі) функції – функції, які безпосередньо входять у робочий процес об'єкта аналізу, забезпечуючи виконання відповідної загальнооб'єктної функції.

Функції, виконання яких необхідне для реалізації основних внутрішньооб'єктних функцій, називаються допоміжними внутрішньооб'єктними функціями. До них відносяться функції з'єднувальні, роз'єднувальні, кріпильно-фіксуєчі.

Функції повинні формулюватися в такій послідовності: спочатку основні загальнооб'єктні, допоміжні загальнооб'єктні, потім основні внутрішньооб'єктні та допоміжні внутрішньооб'єктні.

Повний склад функцій, упорядкованих за даною класифікації, утворює функціональну модель виробу. Функціональна модель дозволяє формалізувати прийоми функціонального підходу, виявити функціональні зони, в яких закладені найбільші резерви зниження собівартості.

Функціональна модель виробу може бути представлена графіком, матрицею зв'язків, діаграмою функцій за методикою FAST, деревом функцій [58, с. 45; 64, с. 71].

Відповідно до наведеної класифікації, функції, які аналізуються, подаються у вигляді ієрархічних рівнів. Для вивчення взаємозв'язку між функціями за рівнями, установлення коефіцієнтів відносної важливості використовується метод «дерева цілей».

В основі побудови «дерева цілей» лежить послідовне виділення все більш дрібних компонентів на рівнях, які поступово знижуються.

Розглянемо застосування цього методу до аналізу функцій об'єкта ФВА (рис. 14.4).

Дерево функцій можна використовувати для ранжирування функцій, для постановки цілей аналізу, для вироблення альтернативних рішень виконання функцій.

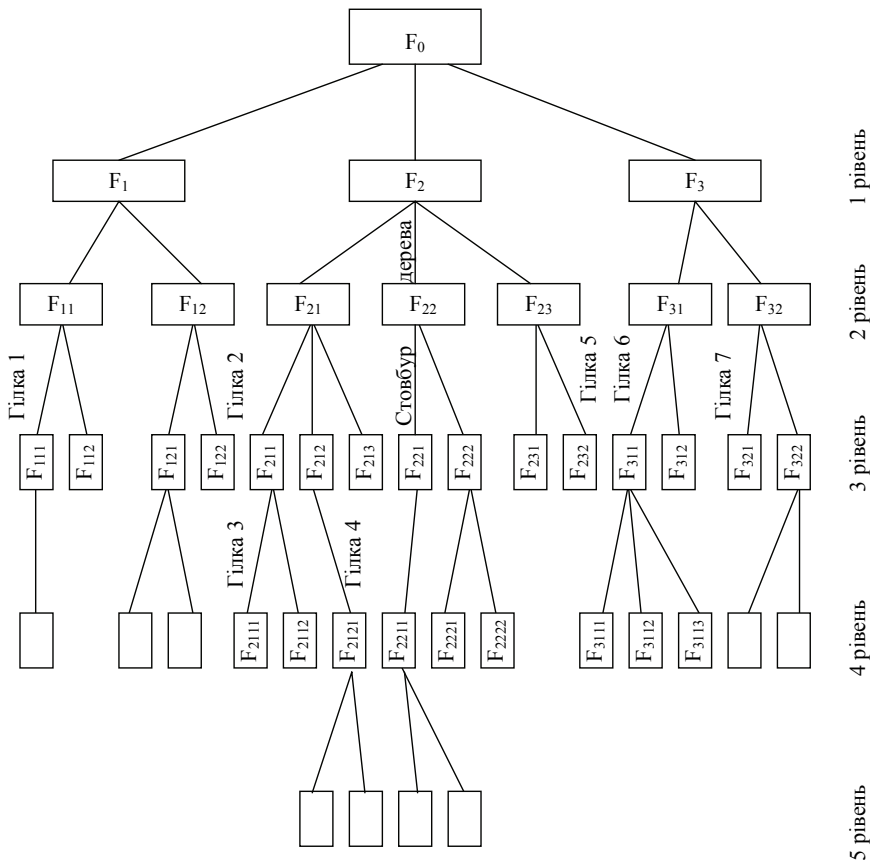


Рис. 14.4. Принципова схема «Дерево функцій»

При ранжируванні функцій коренем дерева є головна функція, яка відображає загальнооб'єктні функції виробу (основні і допоміжні).

У головній функції акумулюються технічні, естетичні, ергономічні вимоги до виробу, які трансформуються на наступних рівнях дерева у вигляді основних і допоміжних робочих функцій, а також функцій естетики, ергономіки, техніки безпеки і т.д.

Так, у виробі «Електрочайник ЕЧТ-2, 5 / 1, 25» головною функцією є «кип'ятіння води в побутових умовах». В основній загальнооб'єктній функції відображаються технічні характеристики щодо споживаної потужності, напруги, ємності, часу нагрівання до кип'ятіння. До допоміжної загальнооб'єктної функції належить забезпечення форми «ретро», забезпечення відключення чайника у випадку википання води або включення його без води».

Умовні позначення до рис. 14.4.

F_0 - головна функція;

F_1, F_2, F_3 - основні функції внутрішньооб'єктні (F_1 - прийому, F_2 - перетворення, F_3 - видачі маси, енергії, інформації);

F_{11}, F_{21}, F_{31} - основні внутрішньооб'єктні функції 3 рівня;

$F_{12}, F_{21}, F_{23}, F_{32}$ - допоміжні функції внутрішньооб'єктні (естетичні, ергономічні, техніки безпеки);

F_{221}, F_{311} - функції кріпильно-фіксуючі, з'єднувальні;

$M(F_1, F_{11}, F_{111})$ - гілка 1 характеризує робочий процес з прийому маси, яка перероблюється, енергії, інформації;

$M(F_1, F_{12}, F_{121}, F_{122})$ - гілка 2 характеризує естетичне, ергономічне виконання функцій прийому;

$M(F_2, F_{21}, F_{211}, F_{212}, F_{2111}, F_{2112})$ - гілка 3 характеризує естетичне виконання функцій перетворення;

$M(F_2, F_{21}, F_{212}, F_{2121})$ - гілка 4 характеризує забезпечення робочого процесу по перетворенню, включає основні та допоміжні функції;

$M(F_0, F_2, F_{221}, F_{2211})$ - стовбур дерева, функції якого безпосередньо забезпечують функціональне призначення виробу;

$M(F_2, F_{23}, F_{231})$ - гілка 5 характеризується ергономічне виконання функцій перетворення;

$M(F_{31}, F_{311}, F_{3111})$ - гілка 6 характеризує робочий процес з видачі переробленої маси, енергії, інформації;

$M(F_{32}, F_{322}, F_{3221})$ - гілка 7 характеризує естетичне, ергономічне виконання функцій видачі маси, енергії, інформації.

Для побудови стовбура і гілок дерева виділяються функціональні частини, які призначені для функціонування робочого процесу: функції прийому, перетворення, видачі маси, енергії, інформації (рис. 14.4).

Стовбур дерева формується з функцій, що забезпечують процес перетворення маси, енергії, інформації, оскільки ці функції визначають функціональне призначення виробу.

Так, у виробі «ЕЧТ-2, 5 / 1, 25» функцією перетворення є «забезпечення нагріву води до кипіння», у виробі «Коренеклубнерізка А9-КРВ Ритм» функції перетворення – «різка продукту на кубики» (рис. 14.6). Без здійснення функцій перетворення виріб втрачає свою функціональну значимість.

Для правильності віднесення аналізованих функцій до функцій стовбура дерева рекомендується користуватися питанням: «Якби не треба було виконувати цю функцію, була б ще необхідність у виконанні інших функцій?».

На стовбурі дерева можуть розташовуватися як основні, так і допоміжні функції за рівнями ієрархії.

Крім стовбура в типовому дереві функцій слід розрізняти гілки, що відображають функції прийому і видачі енергії (маси, інформації). Так, у виробі ЕЧТ-2, 5 / 1, 25 гілкою функцією прийому є «забезпечення ємності в 2,5 л з

приймачем», а гілкою функції видачі – «забезпечення зливання води», у виробі «Коренеклубнерізка А9-КРВ Ритм» гілкою функції прийому є «накопичення продукту», а функцією видачі – «викид кубиків».

Функції, що розташовуються на стовбурі дерева, повинні бути обов'язково здійснені для реалізації головної функції. Функції гілок дерева є як би підлеглими по відношенню до функцій стовбура.

Починаючи з II рівня кожна гілка і стовбур дерева поділяються на два або більше відгалуження: функції робочого процесу та функції естетики, ергономіки і т.д.

Отже, на нульовому рівні розташовується головна функція виробу (основні та допоміжні загальнооб'єктні функції).

На I рівні розташовуються основні внутрішньооб'єктні функції: функції прийому, перетворення, видачі.

На II рівні розміщуються внутрішньооб'єктні основні робочі та допоміжні естетичні, ергономічні функції, які безпосередньо забезпечують функціонування I рівня.

На III і наступних рівнях збільшується частка допоміжних внутрішньооб'єктних функцій, серед яких починають переважати кріпильно-фіксуючі, з'єднувальні, ергономічні, техніки безпеки.

Для ранжирування функцій по рівнях дерева функцій рекомендується користуватися питанням «Як?» йдучи від кореня. Щодо функцій більш високого порядку формулюється питання «Як здійснюється дана функція?»

Для перевірки правильності розподілу функцій по рівнях ієрархії, їх відпрацювання та доповнення можна користуватися питанням «Чому?» («Чому здійснюється дана функція?"). Це питання задається щодо функцій більш низького порядку.

Відповіді на питання «Як?» і «Чому?» містяться у формулюванні функцій (рис.14.5).

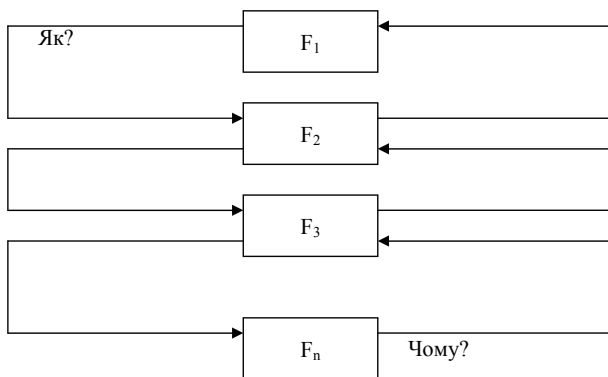


Рис. 14.5. Формування дерева функцій за допомогою питань «Як?» і «Чому?»

Одним із способів, що вживаються для забезпечення нормованих функцій дерева, є використання коефіцієнтів відносної важливості.

Кількісні оцінки відносної важливості функцій призначаються з урахуванням обмеження, яке вводиться: сума коефіцієнтів, які розподіляються за функціями, на кожному рівні повинна дорівнювати 1 (рис. 14.6).

Виходячи з думки експертів про функції F_1 , F_2 , F_3 , визначено коефіцієнти відносної важливості відповідно 0,25; 0,5; 0,25.

Коефіцієнти відносної важливості уточнюються шляхом обчислення добутку коефіцієнтів відносної важливості по кожній гілці, яка входить в аналізоване відгалуження.

Наприклад, для функції F_{31} коефіцієнт відносної важливості призначено 0,10, але з урахуванням вищестоящої функції F_3 отримаємо:

$$0,10 \times 0,25 = 0,025$$

На рис. 14.6 цей добуток показано в трикутнику (▼).

По кожному рівню сума добутків також повинна дорівнювати 1.

Аналіз функцій за допомогою коефіцієнтів відносної важливості показує, що вдосконалення функції F_{21} у два рази важливіше ніж удосконалення функції F_{13} , теж саме відноситься до функції F_{22} , важливість поліпшення якої майже прирівнюється до функцій F_{11} , F_{12} , F_{13} разом узятих, які розташовані на одному аналізованому рівні.

Використання розглянутих коефіцієнтів для оцінки якості виконання функцій і витрат має велике значення в ФВА, особливо для багаторівневих виробів.

Після побудови структурно-елементних і функціональних моделей (ФМ) проводиться їх суміщення за допомогою матриць. Матриця функцій дає можливість зв'язати функції з їх матеріальними носіями (складальними одиницями аналізованого виробу) і провести аналіз витрат на функції (табл. 14.1).

Продовженням і розвитком функціонального аналізу є аналіз витрат на функції.

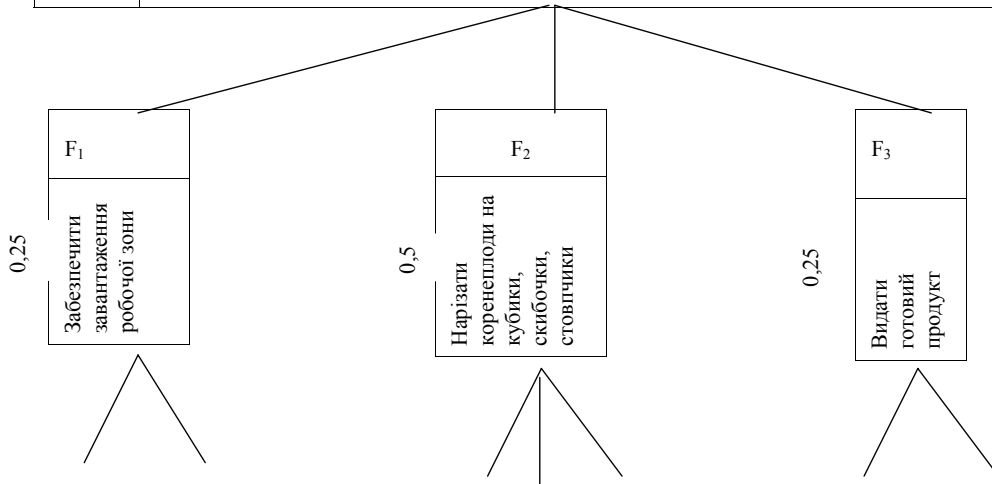
Мета аналізу – визначення зв'язків між значеннями функцій та їх вартістю, знаходження функцій, реалізація яких пов'язана з підвищеними витратами.

Оскільки кожна функція пов'язана з носієм функції, тобто з певними складальними одиницями, функціональні витрати можна визначити на основі технологічної собівартості носіїв функцій (зміна конструкцій в основному впливає на величину статей витрат, що входять до складу технологічної собівартості: витрати на матеріали, напівфабрикати, заробітну плату).

Щодо визначення витрат на функції при проведенні ФВА вирішуються два завдання:

- визначення функціональних витрат, що відносяться до реально існуючої конструкції (на аналітичному етапі ФВА);

F ₀	<p style="text-align: center;">Робоча функція:</p> <p>Нарізати продукти на скибочки, стовпчики, кубики.</p> <p>Розмірність функції:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Продуктивність-3т/час - Споживання електроенергії - 1,3 кВт / год - Гранично допустима кількість дрібниці при різанні коренеплодів - 10% <p>Естетичні функції:</p> <p>Створити зручність експлуатації</p> <p>Забезпечити функціональну виразність</p> <p>Ергономічна функція:</p> <p>Забезпечити габаритні розміри (L-1000 мм, Н-1500 мм)</p> <p>Функція техніки безпеки:</p> <p>Забезпечити захист від електричного струму.</p>
----------------	---



$$\sum_{i=1}^n F_i = 1$$

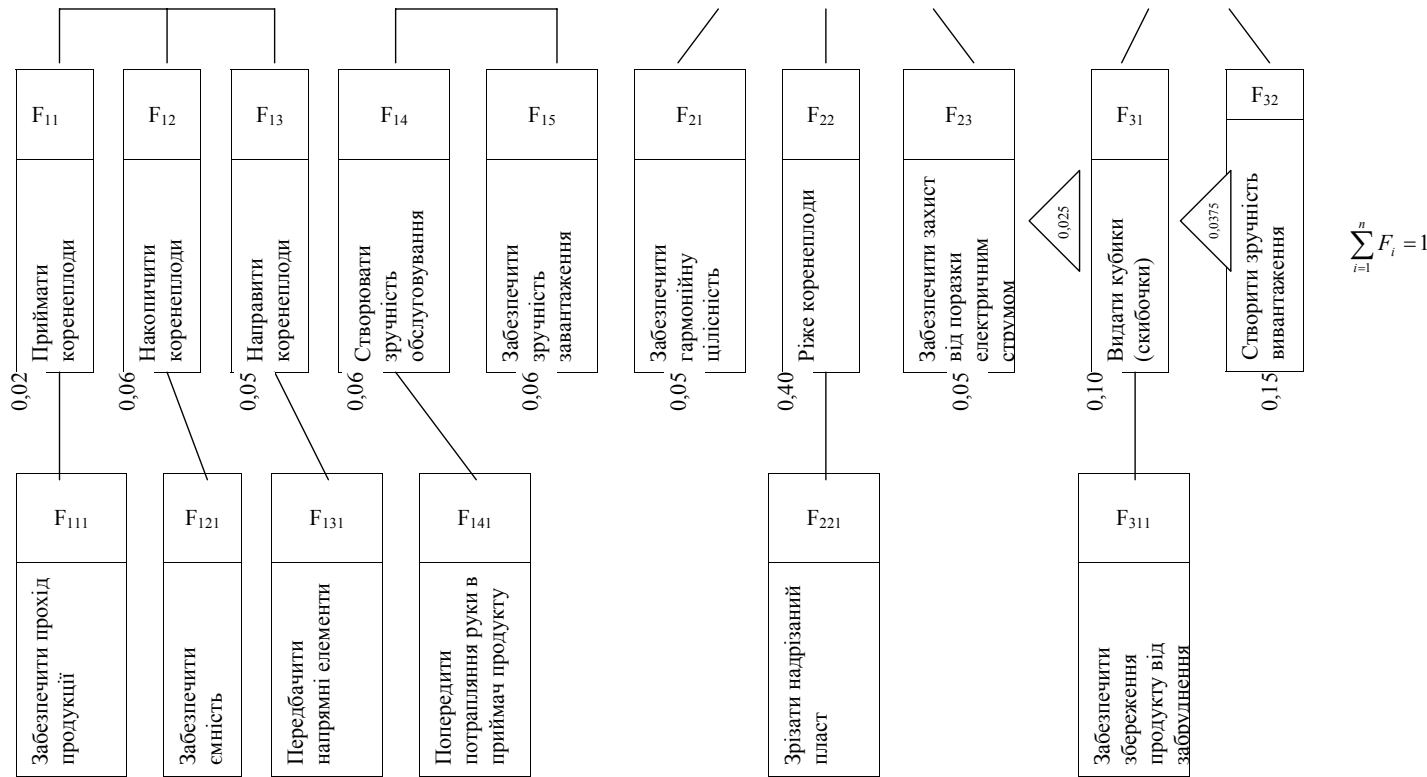


Рис. 14.6. Фрагмент дерева функцій по виробу А9-КРВ «Ритм»

Продовження табл. 14.1

- забезпечення обертання диска	F ₂₂₂								Д/15,2			15,2
- переміщення продукту	F ₂₂₃					Д/4,75						4,75
- зрізання надрізаного пласта	F ₂₃			О/14,85	О/40,5	О/9,6	О/9,5				О/0,71	75,16
- крошення продукту	F ₂₄									Н/1,4		1,4
III. Функції видачі готового продукту	F ₃											
- видати кубики (скибочки)	F ₃₁		О/1,2									1,2
- створити зручність вивантаження	F ₃₂		Д/0,8									0,8

Умовні позначення: **О** – основна функція; **Д** – допоміжна функція; **Н** – непотрібна функція

- визначення витрат по проєктованому виробу по варіантам, які порівнюються.

Якщо виріб бере участь у виконанні однієї функції, то функціональні витрати збігаються з його технологічної собівартістю.

Для багатофункціональних виробів доцільно залежно від ступеня самостійності оцінюваних функцій підрозділити витрати на автономні, приростні і часткові. Такий розподіл дозволяє встановити залежність собівартості об'єкта від витрат на виконувані ним функції.

Під автономними витратами на функцію розуміються витрати на пристрій, який може виконувати тільки цю функцію, не беручи участь у виконанні інших.

Якщо об'єкт складається з декількох однофункціональних блоків, з'єднаних недорогими єднальними елементами, то в цьому випадку витрати на об'єкт приблизно дорівнюють сумі автономних витрат на окремі блоки.

У той же час існують конструкції, частини яких виконують одночасно кілька функцій і конструктивно взаємопов'язані. У цьому випадку для оцінки автономних витрат на окремі функції слід виділити можливі однофункціональні елементи й оцінити витрати на них.

Собівартість виробу може не дорівнювати сумі автономних витрат на функції. Відбувається це тому, що при розподілі загальної собівартості об'єкта між функціями, можливе виявлення такого комплексу витрат, який не розподіляється між функціями складових частин об'єкта (витрати на загальну збірку виробу, його перевірку, випробування).

Процес послідовного додавання функцій становить основу приростних витрат на функцію. Під приростними витратами на функцію розуміється така зміна витрат або собівартості об'єкта, яка викликається додаванням (або вилучанням) цієї функції.

При цьому черговість додавання функцій ведеться в порядку убавання їх автономних витрат.

Визначається провідна функція за витратами, автономні витрати на яку повністю включаються до витрат на об'єкт. Виявлення провідних функцій дозволяє виявити зони з підвищеним зосередженням витрат. Слід звертати увагу і на функції з великими приростними витратами.

Витрати на багатофункціональний об'єкт (S) складаються з автономних витрат на провідну функцію ($S_{авт.}$) і суми приростних витрат на інші функції (S_{ni}), які попередньо впорядковані за їх економічною вагомістю:

$$S = S_{авт.} + \sum_{i=1}^K S_{ni}$$

Визначення функціональних витрат методом розподілу на автономні і приростні витрати показано в табл. 14.2. Так, по виробу А9-КРВ «Коренклубнерізка Ритм» оцінюваної функцією є функція «Забезпечити завантаження робочої зони» (F_1).

Таблиця 14.2

Визначення функціональних витрат методом розподілу на автономні і природні витрати

Шифр виробу	Найменування виробу	Функція, яка оцінюється	Індекс функції	Витрати автономні			Витрати природні			Сумарні витрати (Sa+Sn)
				Найменування функції	Індекс функції	Вартість функції (Sa)	Найменування функції	Індекс функції	Вартість функції (Sn)	
A9-КРВ	Корне-клубне різка «Ритм»	Забезпечити завантаження робочої зони	F ₁	Прийняти продукт, Накопичити продукт	F ₁₁ F ₁₂	Sa ₁ Sa ₂	Направити продукт.	F ₁₃	Sn	S _{F1} =Sa ₁ +Sa ₂ +Sn
КШД-260	Холодильник «Минск-12»	Забезпечити площу закладки	F ₃₂	Розміщувати в ємності шафи	F ₃₂₃	Sa	Розміщувати в ємності двері. Змінити висоту полиці. Змінити нахил полки.	F ₃₂₄ F ₃₂₂ F ₃₂₁	Sn ₁ Sn ₂ Sn ₃	S _{F32} =Sa +Sn ₁ +Sn ₂ +Sn ₃
		Забезпечити режим охолодження	F ₂	Відпрацювати температуру охолодження	F ₂₂	Sa	Регулювати температуру. Зберігати знижену температуру.	F ₂₁ F ₂₃	Sn ₁ Sn ₂	S _{F2} =Sa+Sn ₁ +Sn ₂

Для реалізації цієї функції слід здійснити функції наступного нижчого ієрархічного рівня (F_{11} , F_{12}), що виконуються різними пристроями і функціональні витрати яких є автономними. Для переходу до функції «нарізати продукт» (F_2) слід здійснити крім F_{11} і F_{12} функцію «направляти продукт» (F_{13}), витрати на яку будуть приростними. Тому вартість оцінюваної функції (F_1) буде дорівнює сумі автономних і приростних витрат. Величина приростних витрат на функцію залежить не тільки від того, наскільки дешевий у виготовленні носій цієї функції, а й значною мірою від того, наскільки вдало синтезовано носій цієї функції з носіями інших функцій. Розмір приростних витрат вказує на те, наскільки раціонально конструктор вирішив задачу синтезу.

При проведенні ФВА можуть оцінюватися часткові витрати на функцію, які являють собою частину витрат на виріб, віднесених до даної функції, яка визначається експертним шляхом, за допомогою якого для кожної функції встановлюється коефіцієнт вагомості. Часткові витрати на функцію визначаються як добуток витрат об'єкта на коефіцієнт вагомості. Сума часткових витрат на функцію дорівнює витратам на об'єкт.

Для узгодження витрат з окремими функціями виробу в разі розбіжності функцій з їх носіями можна використовувати метод заперечень. Цей метод виходить з того, що подумки заперечують поступово функції, тобто відкидають і задають питання про випливаючу звідси зміну витрат. Різницю витрат розглядають як оціночний параметр для відкинутої функції. При відсутності конструктивного рішення, тобто коли немає носіїв функцій, використовують засновані на досвіді оцінки витрат.

Для визначення функціональних витрат по новому (модернізованому) виробу за стадіями розробки або за альтернативними варіантами можливе використання методів оцінки попереднього рівня собівартості: метод питомих показників, матеріальних і трудових витрат, метод бальної оцінки, метод множинної кореляції, метод елементо-коефіцієнтів.

Робота на інформаційно-аналітичному етапі вважається закінченою, коли визначені функціональні зони найбільшого зосередження витрат, сформульовані основні завдання щодо висунення ідей і варіантів технічних рішень для їх вдосконалення.

Метою творчого етапу є знаходження можливо більшої кількості альтернативних варіантів економічних способів здійснення функцій виробу, що дозволяють знизити виробничі і експлуатаційні витрати. При цьому вирішуються завдання щодо суміщення функцій елементів конструкції, можливості ліквідації непотрібних функцій, виключення або об'єднання елементів, які забезпечують виконання технічних вимог, що пред'являються до виробу.

На творчому етапі здійснюються такі роботи: більш детальне вивчення відомостей про об'єкт аналізу; висунення ідей, їх обговорення, попередній відбір варіантів, ескізне опрацювання технічних пропозицій.

Обов'язковою умовою успішності проведення творчого етапу ФВА - проведення його силами колективу фахівців різного профілю (ТРГ). При цьому повинна бути створена така обстановка, в якій би заохочувалася і віталася поява нових ідей.

Використовувати слід усі засоби і методи для отримання максимальної кількості ідей, тому що ймовірність знайти хорошу ідею зростає разом з кількістю ідей.

Розробка нових варіантів технічних рішень здійснюється з використанням інженерних методів пошуку технічних рішень. У літературі описано близько 130 методів, що застосовуються в творчій роботі проектувальників, розробників як засоби контролю та управління пошуковою діяльністю.

Застосування методів пошуку нових ідеєю допомагає формалізувати творчий етап ФВА. За їх допомогою досягається дроблення роботи на окремі операції, використання певних прийомів виконання цих операцій.

Дамо короткий огляд деяких прийомів і методів, які найчастіше застосовуються при проведенні ФВА.

У табл. 14.3 ряд методів систематизовано по 3 стратегіям мислення: пошук спрямованого вирішення проблеми, пошук можливих конструкторських і технологічних рішень, усунення фізичних і технічних протиріч у реальній стратегії.

Таблиця 14.3

Класифікація методів інженерної творчості, які застосовуються у ФВА

Напрямок стратегії мислення	Найменування методу	Використання у творчій діяльності
Методи випадкового пошуку	Мозкова атака, конференція ідей, дискусія 66, метод 635, синектика	Пошук спрямованого вирішення проблеми.
Методи системного пошуку	Морфологічний аналіз. Метод фокальних об'єктів. Метод Коллера.	Пошук конкретних технічних рішень.
Методи логічного пошуку	АРИЗ, метод Метчетта	Усунення суперечностей у реальній стратегії.

Мозкова атака. Метод розроблений в 40-х роках ХХ ст. А. Осборном. Характерні етапи: підготовка, висування ідей, оцінка і відбір ідей, розвиток найбільш раціональних ідей. Певні правила: заборона критики, психологічна сумісність учасників, керівництво засідання фахівцем, тривалість 30-45 хв.

Дослідження ефективності методу показали, що колективне мислення генерує на 70% більше нових технічних людей, ніж індивідуальне.

Конференція ідей. Метод широко використовується в науково-дослідних роботах при створенні нової техніки.

Передбачається 5 етапів: формулювання проблеми, колективний пошук ідей, класифікація ідей, вибір ідей, розробка варіантів.

В основі методу лежить принцип, що дозволяє відокремити пошук ідей від їх оцінки.

Дискусія 66 є різновидом конференцій ідей. Численні групи діляться на дискусійні групи з 6 чоловік, які протягом 6 хвилин генерують ідеї, проводять дискусію на основі пропозицій і відбирає варіанти рішень.

Метод 635. Сформульована проблема викладається на бланку, пропонується 6 учасникам протягом 5 хвилин запропонувати не менше 3 ідей для вирішення поставленої проблеми.

За короткий строк вноситься максимально 18 пропозицій. Перевага порівняно з конференцією ідей полягає в письмовому формулюванні з меншою кількістю учасників.

Синектика. Метод запропонований У. Гордоном. Основна особливість методу: завдання вирішують спеціально навчені фахівці (5-7 чол.). Основне правило методу: уникати шаблонного мислення, аналізувати проблему з різних точок зору.

Основні творчі прийоми: пряма аналогія (потік електронів і біг великої групи людей), особистісна аналогія (вживання в образ об'єкту, який вдосконалюється), символічна аналогія (полум'я – тепло, яку бачать, міцність – примусова цілісність, трансформатор – нерухомий важіль), фантастична аналогія (вводяться фантастичні засоби, що допомагають вирішити проблему).

Морфологічний аналіз. У 1942 р. був розроблений Ф. Цвіккі щодо технічних систем. В роботах В.М. Одріна і С.С. Картавова розвиваються теоретичні та прикладні питання використання методу.

Проводиться в 5 етапів: постановка проблеми, визначення параметрів, визначення можливостей рішення, комбінації рішень, оптимізації. У загальному вигляді морфологічна матриця представлена таким чином:

Параметри	Значення параметрів									
	1	2	3	4	5	6	7	8	...	N
P ₁	P ₁ ¹	P ₁ ²	P ₁ ³	P ₁ ⁴						P ₁ ^{K1}
P ₂	P ₂ ¹	P ₂ ²	P ₂ ³	P ₂ ⁴						P ₂ ^{K2}
P ₃	P ₃ ¹	P ₃ ²	P ₃ ³	P ₃ ⁴						P ₃ ^{K3}
P ₄										
...										
P _n	P _n ¹	P _n ²	P _n ³							P _n ^{Kn}

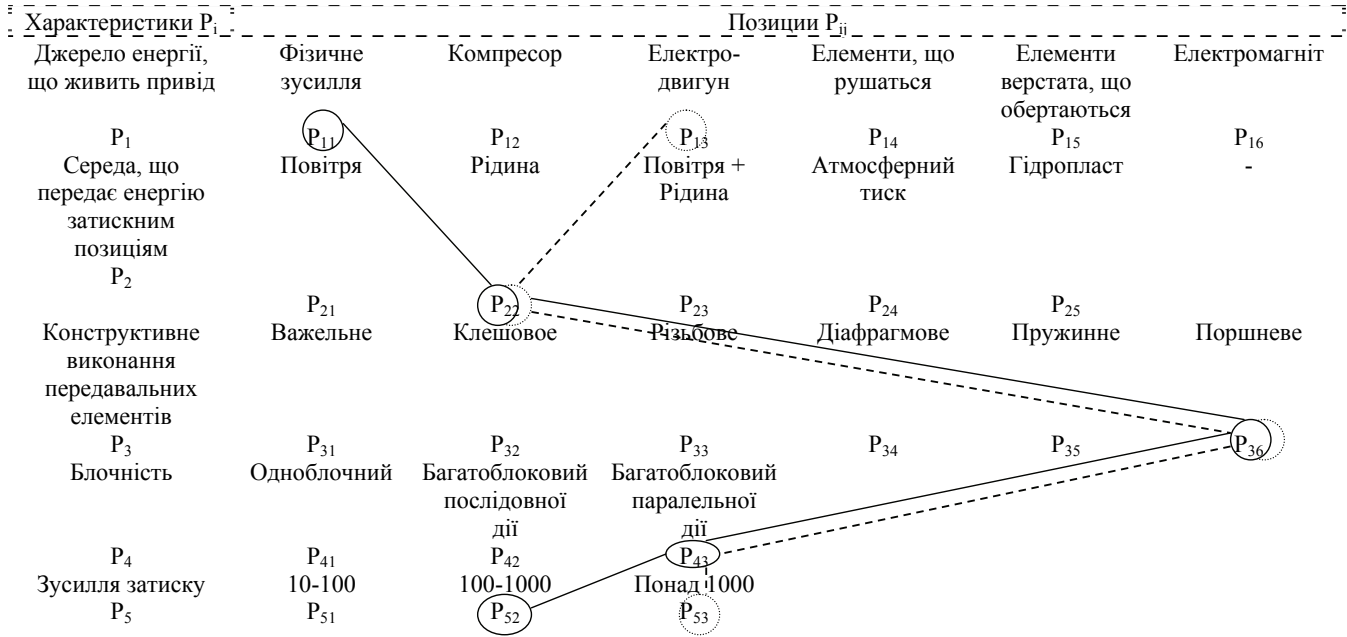
Загальна кількість варіантів, що містяться в морфологічній матриці дорівнює $N = K_1 \cdot K_2 \cdot \dots \cdot K_i$, де K_i ($i = 1, 2, \dots, n$) - число значень i -го параметра (приклад наведено в табл. 14.4).

Метод фокальних об'єктів. Процедура виконується в 3 кроки:

1. Складається перелік об'єктів.
2. Складаються характеристики випадкових об'єктів.
3. Розглядаються аналоги і асоціації, що виникають при зіставленні якостей випадкових об'єктів з об'єктом, взятим в фокус уваги.

Таблиця 14.4

Морфологічна картка варіантів приводів верстатних приладів



Метод конструювання Коллера. Розроблений в 70-х роках у Німеччині. Виконується в кілька етапів: постановка завдання; формулювання загальної функції; виділення підфункцій, що забезпечують загальну функцію об'єкта; розчленовування підфункцій на елементарні функції.

Кожна елементарна функція характеризується крім виконуваної операції ще й перетвореною величиною. Якщо ж абстрагуватися від параметра на вході і виході, то залишається операція. Таким чином, все функціональне різноманіття технічних систем зводиться до 12 основних операцій, які мають пряме і зворотне значення: випромінювання (поглинання), провідність (ізолювання), збір (розсіювання), проведення (не проведення), перетворення (зворотне перетворення), збільшення (зменшення), зміна напряму (зміна напрямку), вирівнювання (коливання), зв'язок (переривання), з'єднання (роз'єднання), збірка (поділ), накопичення (видача).

Розробка структури елементарних функцій дозволяє перейти до процесу конструювання носіїв функцій на основі використання покажчика фізичних ефектів і явищ, які є надійним допоміжним засобом для реалізації елементарних функцій.

АРІЗ. Метод запропонований Г.С. Альтшуллером в 50-х роках. Основою методу є впорядкування дії з виявлення «технічного протиріччя» та його усунення. На рис. 14.7 показано блок-схему АРІЗ.

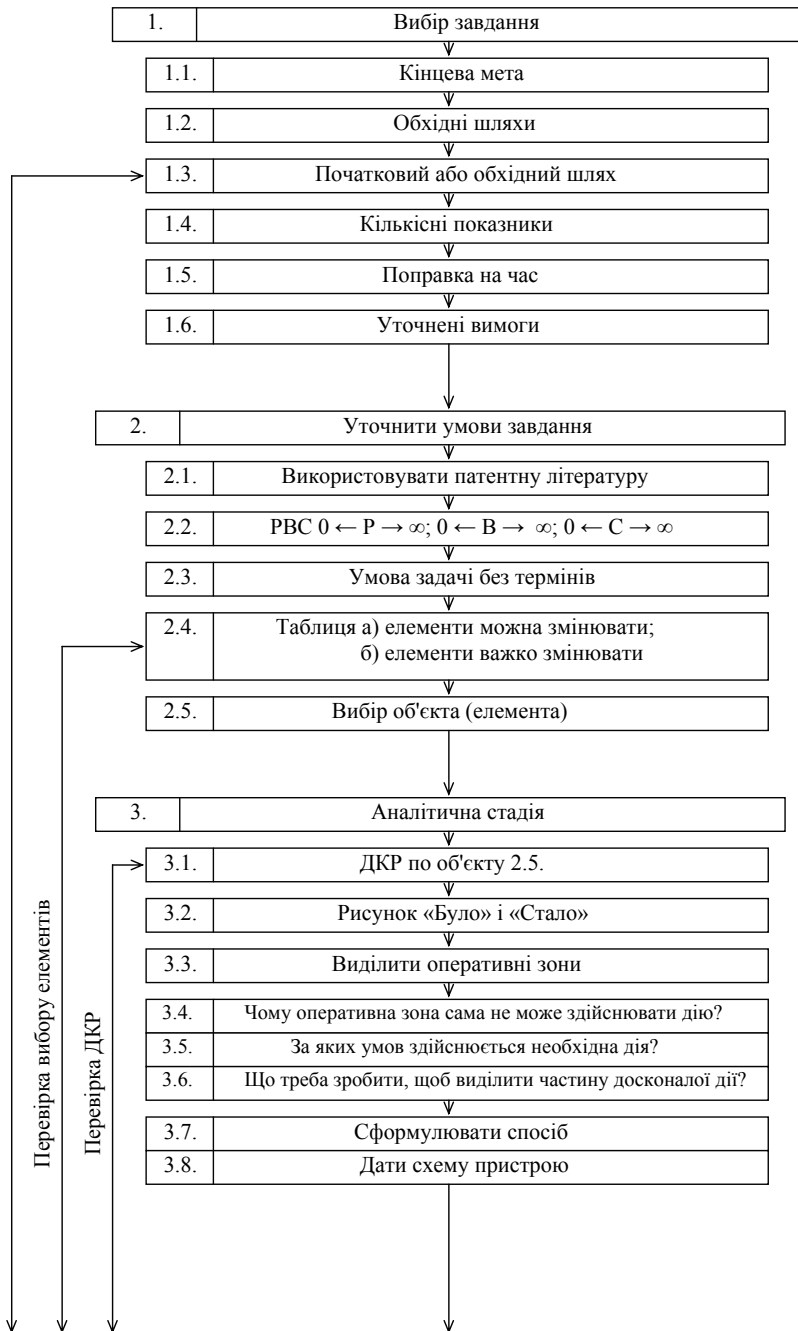
Фундаментальний метод проектування Метчетта. Мета методу – навчити розробника контролювати свій образ думок і більш точно співвідносити його з завданнями, які вирішуються. Передбачається використання таких прийомів:

- 1) застосування режимів мислення (з кількох точок зору, в паралельних площинах);
- 2) розробка спеціальної мови дає можливість «мислити про мислення»;
- 3) придушення критики для розвитку творчої фантазії;
- 4) самоконтроль.

Застосування цих методів вимагає дотримання таких принципів:

- кожна пропозиція має бути записана;
- забороняється критикувати запропоновані варіанти рішення, оскільки фахівець може виробляти вдвічі більше ідей, якщо відсувається їх оцінка;
- кожна подана пропозиція може бути змінена, відпрацьована і висунута заново;
- вся робота повинна бути спрямована на отримання максимальної кількості пропозицій та варіантів;
- етап висунування ідей має бути чітко відділений від етапу їх оцінки.

Висунуті варіанти технічних рішень описуються в картці ідей (табл. 14.5) і піддаються експертизи на практичну реалізованість.



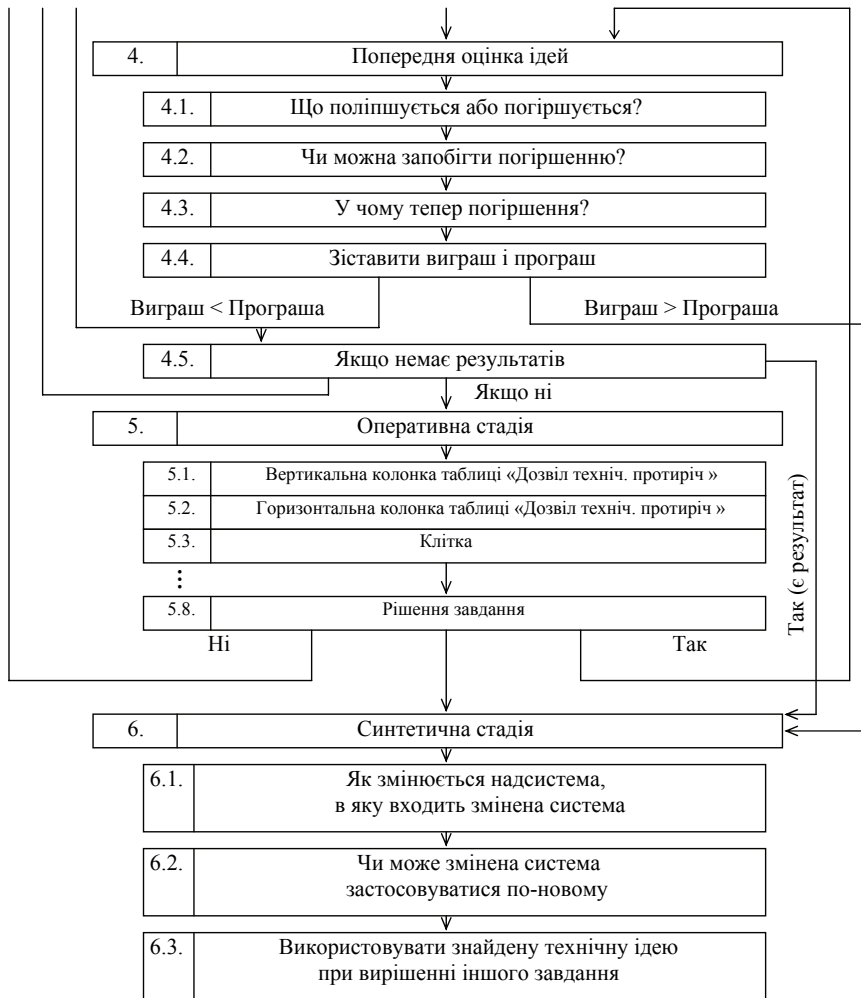


Рис. 14.7. Схема APIЗ

Картка ідей та пропозицій ФВА з удосконалення конструкції виробу

Назва об'єкту ФВА та його ескіз	Формулювання ідеї
Машина для різання коренеплодів А9-КРВ «Ритм»	<p>1. Зміна розташування ріжучих органів в А9-КРВ шляхом повороту на 180 ° обойми, в якій міститься барабан, що подає коренеплоди та бульби на ножі.</p> <p>Доцільність: Комфортність знімання, установки, регулювання, закріплення ріжучих органів, виявлення поломок, пошкоджень, притуплення лез. В результаті поліпшення ергономіки досягається поліпшення якості продукту, підвищення загальної надійності машини.</p> <p>Подальше зниження висоти завантаження (верхньої кромки бункера) від підлоги.</p> <p>Зниження центру тяжіння машини - поліпшення стійкості, зменшення вібрації.</p> <p>2. Зміна розташування привода замість розміщення двигуна і зубчастої передачі поруч і вище осі барабана - встановити привід знизу вгору,</p> <p>3. Як варіант - можливо й доцільно перший ступінь передачі зробити клиноремінною 2,5 (ймовірно досить шківів з однією канавкою під ремінь перетином «Б», при шківах Ø 140 і 355 мм або 140 і 315), що дасть підвищення продуктивності на 12-13% при швидкості різання до 5-ти м/сек, проти нинішньої 4,4 м / сек.</p>

До ескізного опрацювання технічних пропозицій залучаються члени ТРГ, фахівці конструкторських та інших технічних підрозділів підприємства.

Критеріями попереднього відбору варіантів можуть бути такі вартісні показники: технологічна собівартість, мінімум зведених витрат, співвідношення між собівартістю аналізованого виробу і пропонованого варіанту, яке дорівнює 3:1 та ін.

Критерієм попереднього відбору варіантів для розроблюваних (модернізованих) виробів є мінімум лімітної ціни, що враховує планову величину зниження витрат по стадіях розробки. За базу порівняння приймають досягнутий рівень витрат на попередній стадії розробки по об'єкту ФВА.

Попередньо відібрані варіанти (4-5) оформлюються розрахунками, пояснювальною запискою і після затвердження на Раді ФВА передаються на етап вибору оптимального варіанта (рекомендаційний етап).

На рекомендаційному етапі при виборі оптимального варіанту як критерій ефективності використовують різні показники, які відображають зіставлення витрат і результатів, враховують якісні відмінності в порівнюваних варіантах.

У чехословацьких методиках ФВА як критерій використовується показник "відносної ефективності вартості» (ВЕВ), який визначається як відношення ступеня виконання функції (O_F) до витрат на її виконання (N) [64]:

$$BEB = \frac{O_F}{N}$$

У Німеччині для знаходження оптимального варіанта визначають відношення між споживчою вартістю і витратами [70].

У роботах Н.К. Моїсєєвої [58] критерієм вибору технічних рішень є:

$$K_{\Sigma} = \frac{PC}{C_{\Sigma}} \rightarrow \max \text{ или } \frac{1}{K_{\Sigma}} = \frac{C_{\Sigma}}{PC} \rightarrow \min,$$

де K_{Σ} - показник інтегрального якості;

PC - споживча вартість;

C_{Σ} - сукупні витрати.

Вибір оптимального варіанту затверджується Радою ФВА підприємства.

За оптимальним варіантом складаються рекомендації, що оформляються такими документами: пояснювальна записка, креслення загального вигляду, ескізи змінюваних складальних одиниць і деталей.

У пояснювальній записці слід відобразити результати проведення ФВА: структурно-елементну і функціональну моделі, матрицю функцій, опис варіантів нових конструкторських рішень, оцінку витрат і якості виконання функцій у порівнюваних варіантах, порівняльний економічний аналіз варіантів і обґрунтування вибору оптимального технічного рішення, очікувані техніко-економічні показники.

Етап впровадження здійснюється з метою прискорення освоєння рекомендацій ФВА в конкретних виробничих умовах.

До складу робіт включаються: розробка плану-графіка впровадження рекомендацій ФВА, підготовка проектної документації на зміну конструкції, проектування і виготовлення спецінструменту і спецоснащення, проведення розрахунків за визначенням фактичної економічної ефективності впровадження результатів ФВА.

Отже, ФВА має великі потенційні можливості у вирішенні завдань підвищення якості та конкурентоспроможності товарів на зовнішньому ринку, значного зниження витрат, переведення ЗЕД підприємства на якісно нову ступінь. При кваліфікованому застосуванні цього методу аналізу досягається зниження витрат на створення виробу до 25-30% при одночасному поліпшенні якісних показників виробу.

Запитання для самоконтролю

1. Як ФВА сприяє підвищенню конкурентоспроможності експорту підприємства?
2. Які завдання та принципи ФВА?
3. Дайте характеристику етапів ФВА.

Розділ 15. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Ключові терміни:

Економічна ефективність зовнішньоекономічної операції, критерій економічної ефективності, валютна ефективність зовнішньоекономічної операції, ефективність експорту та імпорту, економічний ефект експорту та імпорту, рентабельність експорту; інтегральний економічний ефект.

15.1. Сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій

Головною умовою проведення зовнішньоекономічної операції є її ефективність.

Підприємства нерідко зазнають значних збитків унаслідок недостатнього техніко-економічного обґрунтування ефективності зовнішньоекономічної операції, відсутності в ньому оцінок вибору валюти ціни, валюти платежу та інших валютно-фінансових умов угоди.

Розрахунок економічної ефективності проводиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Під результатами розуміють грошову, вартісну оцінку отриманого прибутку для підприємства: грошові надходження за відправлену продукцію, виконані роботи та послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг та ін. Під витратами розуміють грошову вартісну оцінку виробничих ресурсів, які залучилися у господарський обіг: вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування в різноманітні державні фонди та інші витрати, без яких торгова угода не може бути здійснена. Економічні результати та витрати ресурсів мають кількісний вимір. А тому й економічна ефективність може вимірюватися кількістю, тобто мати критерій ефективності.

Критерій – це головна ознака, що відрізняє його від інших класифікаційних одиниць.

Критерій економічної ефективності не є однаковим для різних рівнів зовнішньоекономічної діяльності. Кожному рівню оцінювання відповідає свій вид економічних інтересів і свій критерій ефективності.

Так, на макроекономічному (народногосподарському) рівні під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють ступінь економії національної праці, що досягається країною шляхом її участі в міжнародному розподілі праці та зовнішньоторговельному обміні.

У цьому випадку критерієм економічної ефективності є економія національної праці як додаткове джерело зростання валового внутрішнього продукту та інших економічних і соціальних макропоказників.

На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих

операцій. Критерієм економічної ефективності є прибуток як основна міра ефективності.

Визначення ефективності зовнішньоекономічних операцій зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі пропозиції щодо закупівлі та продажу певних товарів. Одержані дані можуть бути використані при розробці планів експорту та імпорту підприємства, при оцінюванні структури та напрямків зовнішньоторговельного обігу.

Розрахунок показників економічної ефективності здійснюється за такими принципами [44, с. 32]:

- найповніший облік усіх складових витрат і результатів. Неповний облік витрат та отриманих результатів може спотворити висновки про оцінку ефективності того чи іншого рішення;
- необхідність порівняння з базовим варіантом. За базовий варіант може бути прийнятий стан справ до прийняття рішення. Неправильний вибір бази порівняння може призвести до спотворення оцінок;
- приведення витрат і результатів до однієї бази зіставлення;
- приведення різних за часом витрат і результатів до одного моменту часу;
- наявність достовірності інформації, системи збору та аналізу інформації.

Конкретний розрахунок показників ефективності залежатиме значною мірою від виду зовнішньоекономічної операції, її мети, умов та інших особливостей і конкретної угоди.

15.2. Економічна ефективність зовнішньоекономічних угод

Для визначення ефективності ЗЕД підприємства важливо знати валютну ефективність експорту та імпорту.

Показник валютної ефективності будь-якої зовнішньоекономічної операції насамперед характеризує купівельну силу валюти, її курс [38, с.82-83].

Валютна ефективність експорту ($E_{в.е.}$) розраховується за формулою:

$$E_{в.е.} = \frac{\sum_{i=1}^m C_{в.е.} \times Q_e}{\sum_{i=1}^m B_{е.} \times Q_e}, \quad (15.1)$$

де $C_{в.е.}$ – валютна ціна I-го експортного товару (послуги), вал.од/од;

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

$B_{е.}$ – витрати на виробництво та реалізацію одиниці I-го товару (послуги), грн./од.,

m – кількість назв експортних товарів (послуг).

Валютна ефективність імпорту ($E_{в.і.}$) розраховується за формулою:

$$E_{в.і.} = \frac{\sum_{j=1}^n C_{р.в.} \times Q_i}{\sum_{j=1}^n C_i \times Q_i}, \quad (15.2)$$

де $C_{р.в.}$ – ціна j -го товару (послуги) на внутрішньому ринку, грн./од.;

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

C_i – валютна ціна (ціна придбання) одиниці j -го товару (послуг), вал.од./од.;

n – кількість назв імпортованих товарів (послуг).

Для оцінювання вигідності експортної (імпортної) операції необхідне порівняння даних показників (коефіцієнтів) з певною базою, оскільки самі по собі вони про це не свідчать. Базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валюти, то зовнішньоторговельна діяльність вважається ефективною. При цьому базою порівняння для валютної ефективності експорту слід використовувати обернений курс обміну (непряме котирування), а для валютної ефективності імпорту – звичайний обмінний курс (пряме котирування).

Показники, які характеризують ступінь вигідності для підприємства зовнішньоекономічних операцій, доцільно розраховувати перед укладенням зовнішньоторговельних угод, при плануванні зовнішньоторговельної діяльності, а також з метою оцінювання ефективності експортних та імпортних операцій за попередній період [37, с. 506-509; 38, с. 84-89; 44, с. 33-34; 60, с. 19-25].

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

1. Ефективність експорту підприємства ($E_{еф.е.}$) розраховується за формулою:

$$E_{еф.е.} = H_e : ПВ, \quad (15.3)$$

де H_e – гривневі надходження від експорту, які розраховуються шляхом перерахування валютної виручки в гривні за курсом Національного банку

України на день надходження валютної виручки;

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

Показник ефективності експорту свідчить, наскільки ефективно підприємство проводить свою зовнішньоекономічну діяльність.

Якщо цей показник буде більшим за одиницю і вищим, ніж показник ефективності реалізації на внутрішньому ринку, тоді реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигіднішою порівняно з реалізацією всередині країни.

2. Рентабельність експорту (P_e) розраховується за формулою:

$$P_e = (H_e : C_e) \times 100\%, \quad (15.4)$$

де C_e – собівартість виробництва експортної продукції, грн.

Цей показник демонструє суму доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену фірмою гривню.

Наведені показники ефективності експорту необхідно порівняти з аналогічними показниками за минулий період, що дасть змогу встановити, як змінилася ефективність реалізації товарів у звітному періоді порівняно з минулим.

3. Економічний ефект експорту (E_e) розраховується за формулою:

$$E_e = H_e - ПВ. \quad (15.5)$$

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

$$а) E_{\text{еф.е.}}^1 = \frac{ЧВ + B_{\text{оп}}}{ПВ}, \quad (15.6)$$

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

$$ЧВ = (ВВ \times K_p) - D_v - МП, \quad (15.7)$$

де ВВ – валютний виторг за експортований товар;

K_p – діючий ринковий курс іноземної валюти до гривні;

D_v – додаткові витрати всередині країни, пов'язані з експортом товару (можливі витрати на оплату ліцензії, комісійні посереднику, транспортні, складські та інші витрати);

МП – митні платежі;

$B_{\text{оп}}$ – виторг у гривнях від обов'язкового продажу частки валюти держави.

$$б) E_{\text{еф.е.}}^2 = \frac{Q_e}{C_e}, \quad (15.8)$$

де Q_e - обсяг експорту у внутрішніх середньорічних цінах.

$$в) E_{\text{еф.е.}}^3 = \frac{ЧВ + B_{\text{оп}} - ПВ}{ЧВ + B_{\text{оп}}} \times 100\% \times \frac{ЧВ + B_{\text{оп}}}{K_e}, \quad (15.9)$$

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

Показник $E_{\text{еф.е.}}^3$ свідчить про ефективність використання виробничих фондів при експорті.

Показники $E_{\text{еф.е.}}^1$, $E_{\text{еф.е.}}^2$, $E_{\text{еф.е.}}^3$ слід використовувати при укладенні угоди з метою вибору найбільш оптимального за критерієм максимуму економічного ефекту та за умови, що $E_{\text{еф.е.}}^1 > 1$, а $E_{\text{еф.е.}}^1 > E_{\text{еф.е.}}^2$. Якщо виконуються ці дві умови, то експорт відповідних товарів для підприємства є економічно вигідним. Звідси слід шукати шляхи збільшення експорту даних товарів. Показник $E_{\text{еф.е.}}^3$ вказує на рівень ефективності відповідних товарів, причому перша частина формули вказує, який саме відсоток від результатів експорту підприємства становить доход від експорту, а друга частина формули визначає, скільки разів за

досліджуваний період зміг обернутись авансований на експорт капітал. Таким чином, чим більші обидві частини формули, а значить і $E_{\text{еф.е.}}^3$, тим вигідніший експорт цих товарів.

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

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

$$E_i = \Pi_{\text{рі}} - V_i, \quad (15.10)$$

де $\Pi_{\text{рі}}$ – вартість імпоротної продукції на внутрішньому ринку, грн..

V_i – витрати на придбання імпоротної продукції, грн.;

$V_i = V_{\text{к}} + M + A + \text{ПДВ} + M_3 + D_i + \text{ПДВ}_d$,

де $V_{\text{к}}$ – контрактна вартість товару, перерахована у гривні за офіційним курсом (К) на дату подання митної декларації, яка включає валютні витрати імпортера (BB_i) до місяця ввозу товару на митну територію України, тобто:

$$V_{\text{к}} = BB_i \times K;$$

M – імпортне мито;

A – сума акцизного збору з підакцизних товарів;

ПДВ – податок на додану вартість;

M_3 – митні збори;

D_i – додаткові витрати імпортера;

ПДВ_d – податки на додану вартість щодо додаткових витрат імпортера.

2. Показник економічної ефективності імпорту ($E_{\text{еф.і}}$) розраховується за формулою:

$$E_{\text{еф.і}} = (\Pi_{\text{рі}} : V_i) \times 100\% \quad (15.11)$$

Для визначення економічної ефективності імпорту можуть використовуватися різні методики залежно від мети здійснення імпорту:

1) імпорт товару здійснюється для виробничого споживання імпортером з метою зниження витрат виробництва як альтернатива його закупівлі на внутрішньому ринку; 2) імпорт товарів здійснюється для його реалізації на внутрішньому ринку з метою одержання прибутку (це імпорт товарів народного споживання).

1. Для товарів виробничого призначення економічна ефективність імпорту визначається за двома формулами:

$$a) E_{\text{еф.і}}^1 = \frac{\Pi_{\text{к}}}{\text{ЦП}}, \quad (15.12)$$

де $\Pi_{\text{к}}$ – купівельна ціна імпортного устаткування;

ЦП – повна ціна споживання імпортного устаткування.

$$\text{ЦП} = \Pi_{\text{к}} + E_{\text{в}},$$

де $E_{\text{в}}$ – експлуатаційні витрати при використанні устаткування;

$$E_{\text{в}} = V_{\text{е}} + V_{\text{р}} + V_3 + 3\text{П},$$

де V_c – вартість сировини, матеріалів, що споживаються, на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції;

V_e – вартість палива та енергії на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції;

V_p – вартість ремонту устаткування;

V_z – вартість запчастин для устаткування;

ЗП – заробітна плата робітників, які обслуговують устаткування.

Чим більше $E_{\text{еф.і}}^1$ наближається до 1, тим більш ефективний імпорт відповідних товарів.

Використовуючи цей показник, підприємство може придбати устаткування не тільки виходячи із найбільш низької ціни, а й майбутніх експлуатаційних витрат.

$$\text{б) } E_{\text{еф.і}}^2 = \frac{Q_n}{V_y}, \quad (15.13)$$

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

V_y – витрати на імпорт даного устаткування.

Показник $E_{\text{еф.і}}^2$ повинен бути більший за 1. Він показує кількість продукції, яка випускається, на даному устаткуванні на 1 грн. витрат щодо його придбання для підприємства.

2. Економічний ефект імпорту товарів народного споживання визначається за формулою:

$$E_i = \Pi_{\text{рі}} - B_i. \quad (15.14)$$

На показник ефективності зовнішньоекономічної діяльності можуть впливати умови кредитування. Експортні операції, як правило, здійснюються на умовах комерційного кредиту. Тому важливо знати, наскільки вигідно підприємству реалізувати товар з відстрочкою платежу.

У процесі аналізу необхідно встановити значення для підприємства комерційного кредиту, визначити розмір і динаміку заборгованості підприємства за такими кредитами і середні строки їх погашення, а також питому вагу обсягу комерційного кредиту у загальному експорті чи імпорті.

Вартість кредиту (B_k) визначають за формулою:

$$B_k = \sum_{i=1}^n K_i \cdot T_i \cdot P_i, \quad (15.15)$$

де $\sum_{i=1}^n K_i$ – сума кредиту, тис. грн..

T_i – термін погашення і-го кредиту, років;

P_i – річна процентна ставка і-го кредиту, од.

Середній термін погашення кредиту (\bar{T}) визначають за формулою:

$$\bar{T} = \frac{\sum_{i=1}^n k_i \cdot T_i}{\sum_{i=1}^n k_i}, \quad (15.16)$$

де $\sum_{i=1}^n k_i$ – частина і-го кредиту, яка погашається за один рік, тис. грн.

Наприклад, товар вартістю 1000 тис. грн. куплено на таких умовах: 20 % вартості товару сплачується відразу після його поставки; 80% – у кредит на 4 роки з погашенням щороку рівної частки операції (табл. 15.1).

Таблиця 15.1

Аналіз поставок товарів з імпорту на умовах комерційного кредиту

Частина кредиту (k_i) тис. грн.	Строк погашення (T_i)	Обсяг кредитування ($k_i \cdot T_i$), тис. грн...
200	через 1 рік	200
200	через 2 роки	400
200	через 3 роки	600
200	через 4 роки	800
$\sum K = 800$	$\bar{T} = 2000:800=2,5$ роки	$\sum (k_i \cdot T_i) = 2000$

Для врахування умов кредитування в розрахунках ефективності зовнішньоекономічних операцій використовується коефіцієнт кредитного впливу ($K_{кр}$), який є відношенням сумарного значення валютних надходжень, зведеного до року поставки товару, до номінальної зовнішньоторговельної ціни цього товару.

Формули для розрахунку $K_{кр}$ є складними, і на практиці користуються спеціальними таблицями, в яких наведені числові значення цього коефіцієнта.

Формули розрахунків ефективності зовнішньоекономічних операцій, які передбачають кредитування, такі [50, с. 298]:

а) ефект експорту:

$$E_e = (B_k \times K_{vi} \times K_{кр}) - B_e, \quad (15.17)$$

де B_k – сума виторгу від контракту;

K_{vi} – коефіцієнт переводу національної валюти в іноземну;

B_e – витрати на виробництво експортної продукції.

б) ефект імпорту:

$$E_i = Z_i - \frac{B_i \times K_{кр}}{K_{ве}}, \quad (15.18)$$

де Z_i – вартісна оцінка придбаної продукції;

B_i – витрати на імпорт продукції;

$K_{ве}$ – коефіцієнт переводу іноземної валюти в національну.

в) економічна (абсолютна) ефективність експорту:

$$E_{ек.е} = \frac{B_k \times K_{ві} \times K_{кр}}{B_e}, \quad (15.19)$$

г) економічна (абсолютна) ефективність імпорту:

$$E_{ек.і} = \frac{Z_i \times K_{ве}}{B_i \times K_{кр}}. \quad (15.20)$$

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

$$K_{погаш.кр.} = \frac{1}{K_{кр}}. \quad (15.21)$$

Зовнішньоекономічну діяльність підприємства можна оцінити за допомогою показника інтегрального економічного ефекту ($E_{е-і}$), якщо суб'єкт ЗЕД займається експортом та імпортом одночасно:

$$E_{е-і} = \sum_{i=1}^n E_e + \sum_{i=1}^m E_i, \quad (15.22)$$

де $\sum_{i=1}^n E_e$ – сума ефектів за всіма експортними угодами, здійсненими за відповідний період часу, грн.;

$\sum_{i=1}^m E_i$ – сума ефектів за всіма імпортними угодами, здійсненими за відповідний період часу, грн.

Запитання для самоконтролю

1. Що розуміють під ефективністю зовнішньоекономічної операції?
2. Які принципи розрахунку показників ефективності зовнішньоекономічної операції?
3. Як розраховується валютна ефективність експорту та імпорту?
4. Як розраховується економічна ефективність зовнішньоекономічних угод?

Рекомендована література

1. Про Єдиний митний тариф: Закон України № 2097 – XII від 05.02.1992 р., із змінами і доповненнями.
2. Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України №236/96 від 07.06.1996 р.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України № 959 – XII від 16.04.1991 р., із змінами і доповненнями.
4. Про інвестиційну діяльність : Закон України № 1560 – XII від 18.09.1991 р., із змінами і доповненнями.
5. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України № 280/97 від 21.05.1997 р., із змінами і доповненнями.
6. Про місцеві державні адміністрації: Закон України № 586 – XIV від 9.04.1999 р., із змінами і доповненнями.
7. Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах: Закон України № 327/95 – ВР від15.09.1995 р., із змінами і доповненнями.
8. Про організації роботодавців: Закон України № 2436 – III від 24.05.2001 р.
9. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України № 185/94 – ВР від 23.09.1994 р., із змінами і доповненнями.
- 10.Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності: Закон України № 351 – XIV 23.12.1998 р.
- 11.Про режим іноземного інвестування: Закон України № 93/96 – ВР від 19.03.1996 р., із змінами і доповненнями.
- 12.Про страхування: Закон України № 85/96 – ВР від 7.03.1996 р., із змінами і доповненнями.
- 13.Про торгово-промислові палати в Україні: Закон України № 671 від 2.12.1997 р.
- 14.Угода про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав-учасниць СНД: Закон України № 100/95 – від 14.09 1995 р.
- 15.Митний кодекс України № 1970 – XII від 12.12.1991 р., із змінами і доповненнями.
- 16.Цивільний кодекс України № 1540-06 від18.07.1963 р., із змінами і доповненням.
- 17.Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет КМУ № 15-93від 19.02.1993 р.
- 18.Положение о порядке выдачи индивидуальных лицензий на осуществление резидентами имущественных инвестиций за пределами Украины: Постановление КМУ № 229 від 19.02.1996 р.
- 19.Положення про вантажну митну декларацію: Постанова КМУ № 574 від9.06.1997 р., із змінами і доповненнями

20. Положення про порядок поставок і митного оформлення продукції за виробничою кооперацією підприємств і галузей держав-учасниць СНД: Постанова КМУ № 323 від 18.05.1994 р., із змінами і доповненнями.
21. Порядок отнесения операций резидентов, в случае проведения ими ВЭД, к договорам производственный кооперации, консигнации, лизинга, поставки сложных технических изделий и товаров специального назначения: Постановление КМУ №445 от 30.03.2002 г.
22. Про деякі питання регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності: Постанова КМУ № 756 від 29.04.2000 р.
23. Про посилення контролю за проведенням розрахунків резидентів і нерезидентів за зовнішньоекономічними операціями: Постанова КМУ № 1968 від 12.12.1998 р.
24. Про сприяння зовнішньоекономічній діяльності: Постанова КМУ від 14.04.1999 (із змінами від 29.06.2009 р.).
25. Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) та типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті: Постанова КМУ № 444 від 21.06.1995 р., із змінами і доповненнями.
26. Класифікатор іноземних валют: Постанова Правління НБУ № 34 від 04.02.1998 р. (у редакції від 02.10.2002 № 378).
27. Положення про валютний контроль: Постанова Правління НБУ № 49 від 8.02.2000 р., із змінами і доповненнями.
28. Положення про встановлення офіційного курсу гривні до іноземних валют та курсу банківських металів: Постанова Правління НБУ № 436 від 12.11.2003 р. (у редакції від 18.02.2004).
29. Правила здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України: Постанова НБУ № 127 від 18.03.1999 р.
30. Правила проведення Торговельної сесії та здійснення окремих операцій, пов'язаних з купівлею-продажем іноземних валют: Постанова Правління НБУ № 140 від 16.04.2002 р.
31. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 201 від 06.09.2001 р., із змінами 2011р.
32. Багрова І.В., Редіна Н.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. – К.: ЦНЛ, 2004 – 580с.
33. Береславська О.І., Наконечний О.М., Пясецька М.Г. та ін. Міжнародні розрахунки та валютні операції. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 392с.
34. Бровков С., Руденко Л. Валютно-фінансовий механізм у міжнародному бізнесі. – К.: ТОВ “Агентство “Україна”2001. – 380 с.
35. Вітлінський В.В., Маханець Л.Л. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності: Навч. посіб. – К.:КНЕУ, 2008. – 432 с.

36. Внешнеэкономическая деятельность предприятия /Под ред. Л.Е.Стровского. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 823с.
37. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов /Под ред. Р.И. Хасбулатова, В.М. Попова. – М.: Междунар. отношения, 2001. – 544 с.
38. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. – Львів: Афіна, 2004. – 140с.
39. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 671 стр.
40. Гіл Ч. Міжнародний бізнес. – Київ: Основи, 2001. – 856с.
41. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / За ред. Т.М. Циганкової. – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.
42. Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес / Пер. с англ. под ред. А.Г. Медведева. – СПб.: Питер, 2005.
43. Данілов О.Д., Пернарівський О.В. Міжнародні розрахунки та валютний контроль: Навчальний посібник. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. – 181с.
44. Жук М.В. Комерційні відносини України: розвиток експортного потенціалу: Підручник. – Чернівці: Рута, 2004. – 352 с.
45. Захаров К.В., Бочарников В.П. и др. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 260 с.
46. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний курс: Навч. посіб. / За ред. Ю.Г.Козака, Н.С. Логвінової. – Київ: ЦУЛ, 2010. – 288 с.
47. ИНКОТЕРМС 2010. Правила ИСС з використанням термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі. – К.: Асоціація «ЗЕД», 2011. – 268 с.
48. Ионова А.Ф., Тарасова Н.А. Учет и анализ внешнеэкономической деятельности: учебно-практическое пособие. – М.: ТК Велби, 2010. - 352 с.
49. Кириченко О., Кавас І., Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – К.: Фінансист, 2000. – 653 с.
50. Козик В.В., Панкова Л.А. та ін. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2004. – 608.
51. Комплексный экономический анализ предприятия / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой. – СПб.: Питер, 2010. - 256с.
52. Кратко И.Г. Международное предпринимательство: Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА – М, 2001 – 272 с.
53. Лисенко Ю.М., Педь І.В. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. – К.: Зовнішня торгівля, 2004. – 200 с.
54. Логвинова Н.С. Теория и практика применения функционально-стоимостного анализа в промышленности. – Одесса: ОЦНТИ, 1990.
55. Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: нормативно-правове регламентування: Навч. посіб. / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: ЦУЛ, 2010. – 648 с.
56. Міжнародна торгівля: Підручник. / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової. – К.: ЦУЛ, 2011. – 512 с.

57. Мних С.В. Економічний аналіз підприємства : Підручник. – К.: КНТУ, 2008. – 514 с.
58. Моисеева Н.К. Функционально-стоимостной анализ в машиностроении. – М.: Машиностроение, 1988. – 320с.
59. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. / За ред. Ю.А.Кузьмінського. – К.: КНЕУ, 2001. – 179с.
60. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело: Учебник / Под ред. С.И. Долгова, И.И. Кретьова. – М.: Изд-во БЕК, 1997. – 784с.
61. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. – М.: Книжный мир, 1998 – 832 с.
62. Світовий бізнес: Навчальний посібник / За ред Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: «Рута», 2004. – 498 с.
63. Солошенко Л. Зовнішньоекономічна діяльність: організація та документальне оформлення. – Х.: Фактор, 2001. – 176.
64. Справочник по функционально-стоимостному анализу / Под ред. М.Г. Карпунина, Б.И. Майданчика. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 431 с.
65. Томпсон А., Формби Д. Экономика фирмы. Пер. с англ. – М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998.
66. Управління зовнішньоекономічної діяльністю: Навч. посіб. / За заг. ред. А.І. Кредісова. – К.: ТОВ ВІРА – Р, 1998. – 448 с.
67. Ушакова Н.Г., Савицька Н.Л. Міжнародне ціноутворення: Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 218 с.
68. Цивільне право України. Підручник / За ред. О.В.Дзери, Н.С.Кузнецової – Л.: Юрінком. Інтер, 2000. – 218 с.
69. Хохлов Н.В. Управление риском: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с.
70. Эберт Х., Томас К. Анализ затрат на основе потребительной стоимости. – М.: Экономика, 1975. – 190с.

Навчальне видання

*Козак Ю.Г.,
Логвінова Н.С.,
Ковалевський В.В.,
Левицький М.А.,
Барановська М.І.,
Кравченко С.В.,
Засць М.А.,
Запша Г.М.,
Коваленко О.М.,
Пархоменко Л.А.,
Беляєва О.Л.,
Мамонтенко Н.С.,
Бальтюкевич В.В.,
Солянікова О.П.,
Баєва В.В.,
Селезньова О.О.*

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Видання 4-те, перероблене та доповнене

*За редакцією: доктора економічних наук, професора,
академіка АЕН України Ю.Г. Козака,
доцента Н.С. Логвінової, кандидата економічних наук, доцента М.А. Зайця*

***Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів***

Підписано до друку 22.11.2011 р. Формат 60х84/ 16. Папір офсетний.
Друк офсетний. Ум. друк. арк. 26,04. Зам. № 84. Наклад 300 прим.

Видавництво «Пальміра»
65111, Одеса, просп. Добровольського, 118/178, тел.(048) 700-97-34
e-mail: palmira2005@ukr.net

Свідцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного
реєстра видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції.

Серія ДК № 2049.