

МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ПРОДОВОЛЬСТВА УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Г.С. ТИМОФІЄВА

«Зовнішньоекономічна діяльність»

Курс лекцій

Миколаїв 2014р.

Опорний конспект лекцій розглянуто на засіданні кафедри світового сільського господарства та зовнішньоекономічної діяльності факультету менеджменту МНАУ протокол №5 від 24 січня 2014 року.

Зовнішньоекономічні зв'язки стають все більш помітною складовою частиною господарської діяльності українських підприємств та організацій. Зростає зацікавлення в економічному, виробничому та науково-технічному співробітництві з партнерами із зарубіжних країн. У цих умовах усе більша кількість інженерів та техніків, працівників виробничої сфери, агропромислового комплексу, малих підприємств, приватних фірм та державних установ мають потребу в об'єктивній інформації про світовий ринок, його структуру, організації та техніку здійснення зовнішньоторгівельних комерційних операцій.

Зовнішньоекономічна діяльність – специфічна сфера діяльності, що вимагає великих і спеціальних знань в галузі міжнародної комерції та права.

Курс тісно пов'язаний з дисциплінами: міжнародна економіка, міжнародні економічні відносини, облік ЗЕД, аналіз ЗЕД, фінанси ЗЕД, менеджмент ЗЕД, міжнародне право, міжнародний менеджмент, міжнародний маркетинг, діловий етикет, цивільне право, макроекономіка.

СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ

Найменування змістових модулів	Назва теми
<p style="text-align: center;">1. ЗЕД: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА ОСНОВНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ</p>	<p>1. ЗЕД та її роль у розвитку національної економіки 2. Система регулювання ЗЕД в Україні 3. Загальнодержавні податки у сфері ЗЕД 4. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності</p>
<p style="text-align: center;">2. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЗЕД</p>	<p>5. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки 6. Зовнішньоекономічні операції та порядок їх здійснення 7. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку 8. Компенсаційна торгівля у сфері ЗЕД 9. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів 10. Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності</p>
<p style="text-align: center;">3. ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</p>	<p>11. Економічний аналіз ЗЕД підприємства 12. Ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства 13. Ризики у ЗЕД та їх страхування</p>

Тема 1. ЗЕД та її роль у розвитку національної економіки

1. Загальна характеристика дисципліни та її місце в системі загальноосвітніх і професійно орієнтованих дисциплін
2. Еволюція ЗЕД України
3. Суб'єкти ЗЕД та варіанти їх взаємодії

1. Загальна характеристика дисципліни та її місце в системі загальноосвітніх і професійно орієнтованих дисциплін

Метою дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність» є аналіз закономірностей, умов, процесів та специфічних особливостей зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, а також підготовка майбутніх спеціалістів до практичної діяльності на підприємствах, що працюють на зовнішніх ринках.

Завдання дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність» полягає у засвоєнні майбутніми фахівцями теоретичних основ зовнішньоекономічної діяльності і набуття практичних навичок роботи у сфері ЗЕД за ринкових умов господарювання.

Об'єктом дисципліни є економічна діяльність суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках, яка регламентована дією інститутів наддержавного і міждержавного рівня і безпосередньо підпорядкована рівню державного регулювання, заходи якого спрямовані на розвиток господарських зв'язків між національними суб'єктами господарювання та їх зарубіжними партнерами.

Предметом дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність» є вивчення закономірностей та особливостей реалізації зовнішньоекономічних зв'язків первинними суб'єктами господарювання.

2. Еволюція ЗЕД України

Поняття "зовнішньоекономічна діяльність підприємства" з'явилося в СРСР в 1986 р. в контексті загальної спроби реформувати адміністративно-командну систему економіки, яка на той час перебувала в стані глибокої кризи. Суть так званої "перебудови системи управління економікою" полягала в намаганні децентралізувати процес прийняття економічних рішень, надати підприємствам певні права без демонтажу державної власності на засоби виробництва, монопольної влади міністерств і відомств. У зовнішньоекономічній сфері так звана "перебудова" передбачала поступову відмову від монополії держави на здійснення будь-яких економічних операцій. Зазначена монополія була законодавчо закріплена ще ***у квітні 1918 р. Декретом Ради Народних Комісарів "Про націоналізацію***

зовнішньої торгівлі" як тимчасовий засіб захисту зовнішньоекономічних інтересів молодій більшовицькій державі від "зазіхань світового імперіалізму". З часом цей "тимчасовий засіб" було поширено не тільки на зовнішню торгівлю, а й на всі зовнішньоекономічні операції.

Станом на 1986 р. в СРСР сформувалася централізована система управління зовнішньоекономічними зв'язками у складі Міністерства зовнішньої торгівлі СРСР і низки підпорядкованих йому спеціалізованих зовнішньоторговельних об'єднань, через які всі підприємства СРСР здійснювали експортно-імпортні операції. В УРСР, як і в інших союзних республіках, не було власних структур управління зовнішньоекономічними зв'язками, вони мали проходити тільки через Москву. Така ситуація спричинила абсолютну незацікавленість підприємств у будь-яких стосунках із закордоном, адже економічний ефект від обміну між країнами вилучався союзним урядом. Керівники підприємств усіма законними і незаконними засобами намагалися звільнитися від експортних поставок, орієнтували виробництво виключно на внутрішній ринок, який у зв'язку з тотальним дефіцитом взагалі не висував ніяких вимог до якості продукції.

У структурі радянського експорту домінували енергоносії, сировина, золото і зброя. За рахунок імпорту держава мінімально забезпечувала внутрішній споживчий ринок товарами широкого вжитку, а промисловість — необхідним обладнанням. Серед населення і підприємств побутував "культ імпортних товарів", які різко відрізнялися за якістю та технологічним рівнем виробництва від вітчизняної продукції.

Падіння на початку 80-х років минулого століття світових цін на енергоносії спричинило проблему дефіциту зовнішньоторговельного балансу СРСР, який держава намагалась покривати за рахунок зовнішніх запозичень. Однак тотальний товарний дефіцит на внутрішньому ринку та гостра потреба в сучасному технологічному обладнанні змусили уряд піти на реформування системи зовнішньоекономічних зв'язків. Було зроблено перші кроки з розширення прав міністерств, відомств, підприємств і організацій щодо самостійного виходу на зовнішній ринок, формування системи їх економічної зацікавленості в зовнішньоекономічній діяльності. Постановою **ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР від 19.08.1986 р. № 991 "Про заходи з удосконалення управління зовнішньоекономічними зв'язками"** держава надала право безпосереднього здійснення зовнішньоторговельних операцій обмеженому колу міністерств, відомств, найбільшим виробничим об'єднанням і підприємствам. Наступною постановою перелік таких міністерств і об'єднань було збільшено майже вдвічі, а *починаючи з квітня*

1989 р. всі підприємства й організації отримали право самостійного виходу на зовнішній ринок і ведення на ньому операційно-комерційної діяльності. На цей же час припадає і прийняття постанови про дозвіл радянським підприємствам створювати спільні підприємства за участю іноземного капіталу.

Таким чином, в результаті проведення зовнішньоекономічних реформ склалося два поняття: "зовнішньоекономічні зв'язки" та "зовнішньоекономічна діяльність".

На відміну від ЗЕЗ, які являють собою різні форми, засоби і методи зовнішньоекономічних відносин між країнами, ЗЕД висвітлює зовнішньоекономічну діяльність на рівні виробничих структур (фірм, організацій, підприємств, об'єднань і т.д.). ЗЕД можна визначити як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативних-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях.

Після проголошення в 1991 р. незалежності України були здійснені заходи, спрямовані на істотну лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності в країні, розширення прав підприємств і організацій у цій сфері.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) починає розглядатися не тільки як складова господарської діяльності підприємства, але й як важливий фактор економічного зростання, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні. **У цей період були прийняті і важливі законодавчі акти, зокрема закони України** "Про зовнішньоекономічну діяльність", "Про єдиний митний тариф", "Про режим іноземного інвестування", Декрет Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" та ін.

На початковому етапі ринкових перетворень в Україні реалізовувалася **концепція "захисту внутрішнього ринку"** — комплексу заходів, спрямованих фактично на обмеження експорту товарів, дефіцит яких відчувався на внутрішньому ринку. *Інструментами реалізації* :

- оподаткування валютної виручки експортерів;
- зобов'язання експортерів продавати частину валютної виручки за нереальним, штучно завищеним курсом національної валюти (фактично приховане оподаткування експортної виручки);
- стягнення вивізного мита, спрямованого на компенсацію приблизно половини різниці між внутрішніми та світовими цінами;
- широке ліцензування та квотування експорту: на початку 1993 р. квотуванню підлягало більше 80 % українського експорту, наприкінці того ж року — близько 60 %, у травні 1994 — 30 % експорту.

З початком у 1994 р. етапу радикальної лібералізації економіки спостерігається перехід до якісно іншої експортної політики. Значно скорочується перелік товарів, експорт яких підлягає квотуванню та ліцензуванню. *З 1995 р. були вжиті* заходи з демонтажу системи державних замовлень, завдяки яким раніше здійснювалося інтенсивне втручання держави у сферу експортних операцій.

Одним із нових інструментів регулювання експорту стали так звані *індикативні ціни*, які вказували експортерам мінімальні рівні експортних цін для широкого спектра товарів. Однак уже в лютому 1996 р. такі ціни перестали бути обов'язковими для більшості товарів і стали інструментом інформаційної підтримки ЗЕД.

Іншим заходом контролю за експортом з *листопада 1994 р. стала реєстрація певних категорій зовнішньоекономічних контрактів* (особливо бартерних операцій). Однак дуже скоро цей захід був обмежений під впливом суб'єктів ЗЕД України та міжнародних фінансових організацій.

У 1996 р. були спроби відновити експортне мито для низки "високоліквідних" товарних позицій, обсяги експорту за якими були значні. У квітні 1996 р. було введено мито в розмірі 50—75 % на експорт живої худоби, 30—50 % на експорт відходів чорних та кольорових металів. Однак під сильним внутрішнім та зовнішнім тиском мито на відходи металів було ліквідоване, а стосовно інших товарів уряд пішов на значні поступки.

Імпортна політика України на тому етапі також зазнала значної еволюції. *До квітня 1994 р. спостерігалася* майже повна відмова від митного захисту ключових галузей національного виробництва. Лише *з січня 1993 р. була введена система імпортного мита* на основі Єдиного митного тарифу України. Для більшості товарів ставки встановлювалися на рівні 0—10 %, для незначної кількості товарів — 15—30 %, максимум досягав помірної навіть за міжнародними стандартами величини 50 %. Для країн, що користувалися режимом найбільшого сприяння, імпортний тариф складав 2—5 %.

Однак ліберальний митний режим нейтралізувався знеціненням національної валюти, що вело до подорожчання імпортних товарів, а також відсутністю вільного ринкового доступу до іноземної валюти, необхідної для фінансування імпортних операцій. Ситуація почала змінюватися в 1993 р. *У грудні 1993 р.* була зроблена спроба запровадити режим квотування та ліцензування на широкий асортимент імпортних товарів, але ця спроба була невдалою, оскільки у травні 1994 р. ці заходи були скасовані. *З середини 1994 р. спостерігається* чітка тенденція переходу до протекціонізму. Ставки імпортного мита зросли з 10—20 % до 40—100 % (хутро, шкіра — 150 %,

лікєро-горілчані та тютюнові вироби — 200—350 %). Були введені ПДВ та акцизні збори на імпортні товари.

З другої половини 1995 р. застосовувався диференційований підхід у митному регулюванні залежно від групи виробів, що виготовляються в межах країни "на недостатньому, достатньому та надлишковому рівні". Важливим напрямком удосконалення інструментарію регулювання стало перешкоджання ухилянню від сплати ввізного мита та митних платежів (ПДВ, акцизів), для чого на більшість товарних позицій поширювалася дія специфічних митних ставок замість адвалорних.

3. Суб'єкти ЗЕД та варіанти їх взаємодії

Суб'єкти ЗЕД – це суб'єкти господарської діяльності, що належать до різних форм власності, самостійно здійснюючі зовнішньоекономічні операції з закордонними партнерами.

Суб'єкти ЗЕД України відповідно до закону України «Про ЗЕД»:

1. Фізичні особи:

- Громадяни України, що здійснюють ЗЕД зареєстровану місцевими органами влади.
- Іноземні громадяни, що здійснюють ЗЕД зареєстровану місцевими органами влади.
- Особи без громадянства, що здійснюють ЗЕД, зареєстровану місцевими органами влади.

2. Юридичні особи:

-Підприємства, організації, відомства, які займаються ЗЕД на основі державної, приватної, акціонерної, муніципальної, колективної форм власності.

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

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

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

Варіанти взаємодії національних суб'єктів господарювання та їх іноземних контрагентів

1. ЗЕД України — це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва та їх іноземними контрагентами на території України.

2. ЗЕД України - це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва, які розташовані на території України, та їх зарубіжними партнерами, що знаходяться в своїй або іншій країні.

3. ЗЕД України - це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва, що розташовані за межами території України, та їх іноземними контрагентами, які знаходяться в своїй або іншій країні.

4. ЗЕД України — це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва, що розташовані за межами території України, та їх іноземними партнерами на території третьої країни.

Тема 2. Система регулювання ЗЕД в Україні

1. Загальні засади системи регулювання ЗЕД
2. Принципи та види ЗЕД України
3. Державне регулювання ЗЕД в Україні
4. Недержавне регулювання ЗЕД

1. Загальні засади системи регулювання ЗЕД

Регулювання – це процес узгодження тими чи іншими методами структури суспільних потреб і структури суспільного виробництва.

Рівні регулювання ЗЕД:

1. Мікрорівень
2. Макроекономічний рівень (національний)
3. Мегаекономічний рівень:
 - міжнародний
 - наднаціональний рівень

Регулювання ЗЕД в Україні здійснюється з метою:

- забезпечення збалансованості економіки і рівноваги внутрішнього ринку країни;
- стимулювання прогресивних ринкових структурних змін в економіці;
- створення сприятливих умов для входження України в систему міжнародного поділу праці.

2. Принципи та види ЗЕД України

Основні принципи ЗЕД України:

1. Принцип суверенітету:
 - виключне право народу України на здійснення своєї ЗЕД;
 - обов'язковість виконання суб'єктами ЗЕД усіх договорів та угод.
2. Принцип свободи:
 - добровільність участі у ЗЕД;
 - свобода у виборі форм здійснення ЗЕД;
 - підпорядкування законам України;
 - гарантування права власності на результати ЗЕД суб'єктам ЗЕД.
3. Принцип рівності та недискримінації суб'єктів ЗЕД:
 - всі суб'єкти ЗЕД рівні перед законодавством, що її регламентує;
 - заборонена дискримінація суб'єктів ЗЕД з боку держави;
 - заборонена дискримінація суб'єктів ЗЕД з боку інших суб'єктів господарювання.

4. Принцип верховенства закону:

- головним законодавчим актом, який регламентує ЗЕД, є закон України «Про ЗЕД» та інші закони, що регулюють ЗЕД України;
- заборонені підзаконні акти місцевих органів влади, які суперечать законодавству, що регламентує ЗЕД України;

5. Принцип захисту інтересів суб'єктів ЗЕД:

- гарантується захист інтересів суб'єктів ЗЕД на території України;
- гарантується захист інтересів суб'єктів ЗЕД за межами території України;
- гарантується захист інтересів держави у ЗЕД як на території України, так і за її межами.

6. Принцип еквівалентності обміну:

- означає, що суб'єкти ЗЕД не мають права застосовувати демпінг при здійсненні зовнішньоекономічних операцій.

Для виконання принципу еквівалентності обміну, Міністерство економіки України видає щомісяця моніторинг індикативних цін. Це орієнтовні світові ціни на товари і послуги. Основна мета моніторингу:

- довести інформацію про рівень СЦ на товари і послуги до національних суб'єктів ЗЕД;
- сприяти митним органам при встановленні ними рівня антидемпінгового податку.

Види ЗЕД

1. Експорт /імпорт товарів, капіталів, робочої сили;
2. Експорт/імпорт послуг:

Експорт послуг - це отримання винагороди за надання послуг іноземним суб'єктам (нерезидентам),

Імпорт послуг — це оплата послуг іноземними суб'єктами.

Основні види послуг, що дозволяється здійснювати вітчизняним суб'єктам ЗЕД:

- Виробничі послуги.
- Транспортні послуги (перевезення вантажів).
- Експедиторські послуги (супроводження вантажів).
- Консалтингові послуги (надання консультацій).
- Маркетингові послуги.
- Агентські послуги.
- Консигнаційні послуги.
- Брокерські послуги.
- Дилерські послуги.
- Дистриб'юторські послуги.

- Управлінські послуги.
- Аудиторські послуги.
- Облікові послуги.
- Юридичні послуги.
- Страхові послуги.

— Туристичні послуги.

3. Кооперація (види):

- Виробнича кооперація.
- Наукова кооперація.
- Технічна кооперація.
- Науково-виробнича кооперація.
- Навчальна кооперація.

4. Фінансові операції:

- Міжнародні розрахунки.
- Міжнародні платежі.
- Міжнародні кредити.
- Міжнародні валютні страхові операції (Міжнародні валютні операції

страхових контор).

- Відкриття за кордоном відділень, філіалів фінансових установ.

5. Науково-технічні зв'язки (напрямки їх здійснення):

- Продаж/обмін ліцензій, патентів.
- Надання ноу-хау.
- Інжиніринг.
- Підготовка, перепідготовка кадрів.

Інжиніринг - це послуги, які надаються при виконанні проектно-конструкторських, будівельно-монтажних робіт.

6. Спільне підприємництво:

- Концесії - це надання в оренду господарських об'єктів.
- Міжнародні акціонерні товариства, міжнародні господарські об'єднання тощо.

- СП - основна форма спільного підприємництва.

— ЗЕД в межах вільних спеціальних економічних зон; територій пріоритетного розвитку.

7. Зустрічна торгівля:

— Торгівля на компенсаційній основі передбачає, що вклад іноземного інвестора в розвиток національного експортного виробництва відшкодовується по частинах у вигляді готової продукції.

— Зустрічна торгівля на основі давальницької сировини. Регламентується законом України «Про давальницьку сировину».

Цей вид зустрічної торгівлі означає, що обсяг давальницької сировини (в експортному виробництві суб'єкта ЗЕД) не повинна перевищувати 20% від вартості готової продукції.

— Бартерні операції - це операції, які передбачають простий товарообмін між суб'єктами ЗЕД.

8. Валютні операції.

Суб'єктам ЗЕД дозволяється брати участь в роботі:

— Міжнародних валютних бірж

— Міжнародних валютних аукціонів

— Української міжбанківської валютної біржі

9. Організація та участь в:

— Ярмарках.

— Виставках.

— Тендерах (торгах).

— Конференціях.

— Симпозіумах.

10. Робота на контрактних засадах.

Дозволяється працювати громадянам України на території України та за її межами, і іноземним громадянам на території України.

11. Міжнародні орендні відносини.

Основні види:

— Рентінг

— Хайрінг

— Лізинг

3. Державне регулювання ЗЕД в Україні

Державне регулювання – система заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, покликаних вдосконалити ЗЕД в інтересах національної економіки.

Державне регулювання ЗЕД в Україні здійснюють наступні органи законодавчої та виконавчої влади:

1. Верховна Рада (функції):

— Розробка концепцій ЗЕД;

— Затвердження платіжного балансу;

- Затвердження організаційних структур, що здійснюють ЗЕД;

- Розробка нормативних документів, що регулюють ЗЕД;

- Підписання, ратифікація міжнародних угод в сфері економіки, науки і техніки,

2. Президент та Президентська Адміністрація:

- Розробка та корегування концепцій ЗЕД України;
- Розробка та прийняття нормативних документів, що регулюють ЗЕД (Укази Президента);
- Контроль за здійсненням ЗЕД України та відповідних нормативних документів;
- Підписання міжурядових державних угод про економічне і науково-технічне співробітництво з країнами світу, міжнародними організаціями.

3. Кабінет Міністрів:

- Координація виконання концепцій ЗЕД України;
- Розробка відповідних нормативно-правових документів (Декрети КМ, що регулюють ЗЕД);
- Підписання міждержавних угод про економічне і науково-технічне співробітництво, договорів про господарське співробітництво з міжнародними організаціями.

4. Національний Банк України:

- Встановлення офіційного курсу національної валюти;
- Надання ліцензій на здійснення міжнародних валют-по-фінансових операцій комерційним банкам;
- Формування валютного резервного фонду України;
- Формування фонду дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння;
- Здійснення міжнародних розрахунків;
- Здійснення міжнародних платежів.

Розрахунки передбачають здійснення грошима посередницьких функцій (гроші опосередковують рух товарів чи послуг).

Платежі передбачають, що гроші не опосередковують рух товарів.

- Міжнародні кредити;
- Розробка відповідних нормативних документів.

5. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.:

- забезпечує і координує в межах своїх повноважень виконання Українською Стороною зобов'язань за міжнародними договорами України з ЄС;
- забезпечує реалізацію державної зовнішньоекономічної політики, розробляє концепції та стратегії розвитку зовнішньоекономічного потенціалу держави, механізму державного регулювання зовнішніх економічних зв'язків;

6. Міністерство доходів та зборів України (департамент митної справи):

- дійснення спільно із митними органами інших держав заходів щодо вдосконалення процедури пропуску через державний кордон України товарів і транспортних засобів, їх митного контролю та митного оформлення;

- впровадження спрощених митних процедур та сприяння створенню відповідних умов для полегшення торгівлі, сприяння транзиту, збільшення товарообігу та пасажиропотоку через митний кордон України;

7. Антимонопольний комітет (АМК):

- Здійснює контроль за виконанням суб'єктами ЗЕД антимонопольного законодавства;

- Розробка відповідних нормативно-правових документів в межах компетенції АМК;

- Підписання міжнародних угод в межах компетенції АМК.

8. Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі:

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

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

8. Місцеві органи влади:

1. Ради народних депутатів.
2. Представництва Адміністрації Президента на місцях.
3. Регіональні митні служби.
4. Регіональні відділення АМК.

Режими регулювання ЗЕД України

1. Національний режим
2. Режим найбільшого сприяння
3. Спеціальний режим

4. Недержавне регулювання ЗЕД

Розвитку й регулюванню ЗЕД сприяють різноманітні недержавні і напівдержавні організації. Це торгово-промислові палати, союзи підприємців, об'єднання експортерів, імпортерів, інвестиційні фонди і т.д.

Недержавне регулювання ЗЕД України відрізняється від державного тим, що здійснює опосередкований вплив на регламентацію ЗЕД України.

Форми недержавного регулювання ЗЕД:

1. судова й арбітражна практика
2. типові документи, в т.ч. типові контракти, розроблені відповідними галузевими асоціаціями торговців певного виду товарів.

Органи недержавного регулювання ЗЕД

1. *Торгово-промислова палата* є недержавною некомерційною громадською організацією, що поєднує підприємства й підприємців, вона є юридичною особою, вона створюється з метою сприяння розвитку економіки країни, її інтегруванню у світову господарську систему, формуванню сучасно промислової й торговельної інфраструктури; всесвітньому розвитку всіх видів підприємництва, торговельних і науково-технічних зв'язків із закордонними країнами.

2. *Український Союз Промисловців і Підприємців (УСПП)* як суб'єкт недержавного регулювання ЗЕД спрямовує максимум зусиль на підтримку процесів інтеграції України як країни з перехідною ринковою економікою до європейської спільноти. Головним завданням Союз вважає максимальну адаптацію національної економіки до міжнародного середовища.

3. Профспілки, відповідно до Закону України «Про професійні спілки» мають можливість обговорення законів та законодавчої ініціативи.

Тема 3. Загальнодержавні податки у сфері ЗЕД

1. Види та функції податків у сфері ЗЕД
2. Особливості оподаткування товару залежно від митного режиму
3. Особливості оподаткування імпорту послуг

1. Види та функції податків у сфері ЗЕД

Митні платежі встановлюються найвищими органами державної влади і тому за рівнем запровадження належать до загальнодержавних податків, тобто, правила їх стягнення та розміри ставок є єдиними на всій території країни незалежно від форм власності, організації господарської діяльності й територіального розташування.

Законодавчі акти що визначають види митних платежів, порядок їх нарахування та сплати

- Митний кодекс України..
- Податковий кодекс України (ПКУ).

Основні види митних платежів в Україні:

1. *Митні збори*
2. *Ввізне мито*
3. *Антидемпінгове мито*
4. *Вивізне мито*
5. *Акцизний податок*
6. *Податок на додану вартість*
7. *Єдиний збір який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України.*

Типи митних платежів:

1. *Тарифні* - платежі, пов'язані з нарахуванням митного тарифу.
2. *Нетарифні* - нарахування за акцизним податком, ПДВ, митними зборами.

Функції митних платежів:

1. *Фіскальна* (наповнення державного бюджету)
2. *Політична*
3. *Регулююча*
4. *Захисна функція*

2. Особливості оподаткування товару залежно від митного режиму

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

Відповідно до мети переміщення товарів через митний кордон України існують такі види митного режиму:

1. Імпорт
2. Реімпорт
3. Експорт
4. Реекспорт
5. Транзит
6. Тимчасове ввезення (вивезення)
7. Митний склад
8. Вільна митна зона
9. Безмитна торгівля.
10. Переробка на митній території України
11. Переробка за межами митної території України
12. Знищення або руйнування
13. Відмова на користь держави

Сплата податків і зборів, якими обкладаються товари під час ввезення на митну територію України (імпорт)

При ввезенні товарів та транспортних засобів на митну територію України декларант обов'язково повинен сплатити податки та збори, передбачені чинним законодавством з урахуванням пільг та особливостей щодо певних товарів:

- ПДВ, датою виникнення податкових зобов'язань у разі ввезення товарів на митну територію України є дата подання митної декларації для митного оформлення (ст.187.8 ПКУ).

- мито, відповідно до ставок Митного тарифу України, чинними на день подання митної декларації.

- акцизний податок, сплачується за ставками, чинними на день подання вантажної митної декларації.

Сплата податків і зборів, якими обкладаються товари під час вивезення на митну територію України (експорт)

За митне оформлення ВМД справляються митні збори, вивізне (експортне) мито сплачується на загальних підставах за ставками, встановленими на експорт відповідними законами України, акцизний збір не сплачується при продажі товарів за валюту, ставка оподаткування при

експорті товарів і супутніх такому експорту послуг становить 0 % від бази оподаткування відповідно до Податкового кодексу України.

Сплата податків і зборів, якими обкладаються товари під час вивезення на митну територію України в митному режимі вільна митна зона

Для цілей оподаткування товари, завезені на територію спеціальних митних зон, розглядаються як такі, що знаходяться за межами митної території України.

3. Особливості оподаткування імпорту послуг

Відповідно до п. 180.1 ст. 180 Податкового кодексу України від 02.12.2010 року для цілей оподаткування платником податку з імпорту послуг є, зокрема, будь-яка особа, що ввозить товари на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню, та на яку покладається відповідальність за сплату податків у разі переміщення товарів через митний кордон України відповідно до Митного кодексу.

Об'єктами оподаткування ПДВ вважаються тільки ті послуги, місце поставки яких (ст. 186 ПКУ) на митній території України. Відповідно до п. 186.2 ПКУ місцем постачання послуг є місце фактичного постачання послуг, пов'язаних з рухомим майном (допоміжні послуги в транспортній діяльності, пов'язані з перевезенням пасажирів та вантажів, з виконанням ремонтних робіт, послуги агентств нерухомості, послуги з підготовки та проведення будівельних робіт, інші послуги за місцем знаходження нерухомого майна) або місце фактичного надання послуг у сфері мистецтва, освіти, науки, культури, спорту, розваг та послуги, що надаються для влаштування платних виставок, конференцій, семінарів та інших подібних заходів.

Згідно з п. 186.3 ПКУ місцем постачання послуг є місце, де їх отримувач зареєстрований як суб'єкт господарювання, або місце постійного чи переважного його проживання. До таких послуг належать рекламні, консультаційні, інжинірингові, юридичні, бухгалтерські, інженерні, аудиторські та інші подібні послуги, а також послуги з надання інформації та послуги у сфері інформатизації, телекомунікаційних технологій, послуги радіомовлення, телевізійного мовлення, транспортно-експедиторські та інші.

Зобов'язання зі сплати ПДВ з нерезидентських послуг покладається на платника податку – отримувача послуг (ст. 180.2 ПКУ), який і є податковим агентом.

Відповідно до ст. 208 ПКУ отримувач послуг (з місцем поставки на митній території України) повинен нарахувати з таких послуг ПДВ за ставкою 20%. Базою оподаткування буде договірна вартість послуг з

урахуванням податків і зборів, за винятком податку на додану вартість, що включається до ціни постачання відповідно до законодавства, яка перераховується в національну валюту за курсом НБУ на день виникнення першої події (відповідно до п. 190.2 ПКУ).

Податкове зобов'язання нараховується на вартість послуг, а не вираховується з суми договору (згідно з п. 208.2 ПКУ). У разі отримання послуг від нерезидента без їх оплати база оподаткування визначається на основі звичайних цін на таких послуги без урахування податку.

Тема 4. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

1. Нетарифні засоби регулювання: класифікація та характеристика.
2. Фінансові засоби нетарифного регулювання.
3. Антидемпінгові заходи нетарифного регулювання.
4. Місце технічних бар'єрів, сертифікації та стандартизації у системі нетарифного регулювання ЗЕД.

1. Нетарифні засоби регулювання: класифікація та характеристика

Нетарифне державне регулювання ЗЕД – це комплекс заходів обмежувально-заборонного характеру, що перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішній ринок країни.

Цілі нетарифного регулювання ЗЕД:

- захист національної економіки;
- охорона життя та здоров'я людей;
- виконання міжнародних зобов'язань;
- необхідність збільшення надходжень у державний бюджет країни

Класифікація нетарифних методів регулювання:

1. За характером дії:

- кількісні
- приховані
- фінансові
- неекономічні

2. За рівнем юридичного забезпечення:

- формальні нетарифні методи
- неформальні нетарифні методи
- торговельні договори та угоди

Показники ефективного використання нетарифних засобів:

1. *Індекс частоти* показує частку тарифних позицій, які покриті нетарифними обмеженнями.

2. *Індекс покриття торгівлі* показує вартісну частку експорту та імпорту, що покриваються нетарифними обмеженнями. Недоліком даного індексу є те, що він недооцінює вплив найбільш інтенсивних нетарифних бар'єрів.

3. *Індекс впливу на ціни* - це співвідношення ціни світового ринку та ціни на товар, імпорт або експорт якого підпав під нетарифне регулювання. Недоліком даного індексу є те, що не вся різниця між національною і світовою ціною на товар залежить від нетарифних обмежень.

2. Фінансові засоби нетарифного регулювання

Фінансові засоби нетарифного регулювання - базується на прямому чи непрямому субсидуванні урядом національних експортерів.

Види фінансових засобів нетарифного регулювання

1. Субсидування.

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

Види субсидій що застосовуються при нетарифному регулюванні ЗЕД

1. З погляду механізмів здійснення підтримки:

- прямі субсидії
- непрямі субсидії

2. З погляду утримувачів субсидій:

- внутрішні
- експортні

4. З погляду законності застосування згідно з функціонуванням України у СОТ:

- "заборонені" субсидії
- субсидії, "які дають підстави для вживання заходів"
- субсидії, «які не дають підстав для вживання заходів»

Перелік заборонених експортних субсидій згідно з Угодою про приєднання України до СОТ:

- прямі субсидії, які залежать від результатів експорту;
- пільгові внутрішні розцінки на транспортування і фрахт при експортних відвантаженнях;
- виключення (звільнення, зменшення або відстрочка) з прямого оподаткування (наприклад, податки на заробітну платню, на прибуток пов'язаний з експортом, процентні виплати, роялті, податки на нерухоме майно) або з соціальних виплат;

2. Експортне кредитування.

Експортне кредитування - це фінансовий метод зовнішньоторговельної політики, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками.

Види експортних кредитів:

- *короткострокові* (до 1 року для кредитування експорту споживчих товарів та сировини);
- *середньострокові* (від 1 до 5 років для кредитування експорту машин та обладнання);
- *довгострокові* (понад 5 років для кредитування експорту інвестиційних товарів та великих проектів).

3. Спеціальні імпортні процедури

До спеціальних імпортних процедур, що застосовуються в Україні, належать (ст.19 Закону України Про ЗЕД):

- застосування процедури міжнародних торгів або аналогічних їм процедур;
- режим попередніх імпортних депозитів, що вносяться у банки;
- запровадження тимчасової надбавки до діючих ставок ввізного мита на деякі товари у разі досягнення платіжним балансом України критичного стану.

3. Антидемпінгові заходи нетарифного регулювання

Демпінг - це експорт товарів за цінами, нижчими від цін на внутрішньому.

Види демпінгу:

1. *Спорадичний демпінг*
2. *Постійний демпінг*
3. *Хижацький (навмисний) демпінг*

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

Антидемпінгові мита - це мита, які застосовуються в рамках антидемпінгових заходів на тимчасових засадах і з дотриманням відповідних правил та процедур, і які спрямовані на усунення економічних наслідків демпінгу. Вони збираються у додаток до звичайних мит.

Стадії антидемпінгового процесу:

1. *Ініціювання антидемпінгового розслідування.*

2. Проведення антидемпінгового розслідування та призначення антидемпінгового заходу або припинення розслідування на передбачуваних підставах.

3. Застосування антидемпінгового заходу.

4. Місце технічних бар'єрів, сертифікації та стандартизації у системі нетарифного регулювання ЗЕД

Технічні бар'єри - це усі державні заходи контролю та обмежень, що пов'язані з вимогами до технічних параметрів товару, які можуть бути використані як засіб обмеження доступу тих чи інших товарів на внутрішній ринок країни.

Технічні бар'єри можуть встановлюватись у вигляді:

- стандартів;
- технічних норм і правил;
- вимог до безпеки товарів;
- вимог до упакування, маркування та інших технічних характеристик продукції.

Процес застосування технічних бар'єрів до імпорту в Україні можна охарактеризувати так:

- поступове підвищення жорсткості екологічних стандартів, санітарних та ветеринарних норм і правил, правил безпеки, з підвищенням технічного рівня та технічних можливостей вітчизняних підприємств;
- розвиток міжнародної співпраці у сфері охорони довкілля та контролю за торгівлею та використанням шкідливих речовин і відходів;
- розширення використання міжнародних стандартів та норм міжнародних угод;
- застосування більш жорстких правил контролю за якістю продукції, що поставляється, (схем сертифікації) - наприклад, інспекція підприємств та умов виробництва;
- введення правил щодо схем надання гарантій та технічного обслуговування складних технічних виробів;
- застосування вимог до безпеки, що більше відповідають особливостям технологій, які використовуються вітчизняними підприємствами.

Сертифікація ([англ. Certification](#)) – процедура, за допомогою якої визнаний в установленому порядку орган документально засвідчує

відповідність продукції, систем якості, систем управління якістю, систем управління довкіллям, персоналу встановленим законодавством вимогам.

Стандартизація - це процес формування стандартів або ж інструмент управління якістю на державному рівні.

Стандарт - це документ, виданий і затверджений офіційним органом для постійного використання, що містить керівництво, правила або характеристики, направлені на забезпечення оптимальних результатів [

Документами, що підтверджують якість і безпеку харчових продуктів, продовольчої сировини супутніх матеріалів, є:

- сертифікат відповідності;
- державний реєстр або висновок державної санітарно-гігієнічної експертизи;
- ветеринарний дозвіл для харчових продуктів та продовольчої сировини тваринного походження;
- карантинний дозвіл для продукції рослинного походження.

Тема 5. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки

1. Передумови та мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки
2. Форми виходу підприємства на зовнішні ринки: загальна характеристика

1. Передумови та мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки

Мотиви виходу фірми на зовнішній ринок залежно від рівня проведення зовнішньоекономічної діяльності:

1. *Глобальний* - сучасні тенденції міжнародних економічних відносин
2. *Національний*
3. *Фірмовий*.

2. Форми виходу підприємства на зовнішні ринки: загальна характеристика

Форма виходу підприємства на зовнішній ринок залежить від:

- мети підприємства,
- масштабів діяльності,
- характеру товару й намірів контролювати продаж,
- потенційного обсягу продажу,
- витрат й інвестиції на організацію руху товарів,
- наявності підготовленого персоналу (продавців) та інші умови.

Форми виходу підприємства на зовнішні ринки

1. Експорт - реалізація на закордонних ринках товарів та послуг, що виробляються чи виконуються у своїй країні.

Види експорту:

1. Прямий експорт передбачає, що виробник продає свої товари та послуги самостійно. Відомо декілька способів організації прямого експорту:

а) експортний відділ чи підрозділ, в обов'язки якого входить здійснення продажу за кордоном та організація збору необхідної інформації про ринок;

б) закордонний відділ продажу чи дочірня компанія, яка забезпечує ефект безпосередньої присутності на ринку та здійснення контролю за виконанням маркетингових програм; закордонний відділ продажу здійснює реалізацію та розподілення продукції, інколи на нього покладаються організації, зберігання та просування товарів, демонстраційного та обслуговуючого центру;

в) торгові представники, для пошуку закордонних клієнтів, тобто компанія використовує своїх торгових представників;

2. Непрямий експорт передбачає організацію:

- торгівлі через посередників (торговельні компанії та інші посередницькі фірми);
- торгівлі через організовані товарні ринки, тобто через міжнародні товарні біржі, тендери (торги), аукціони та виставки/ярмарки.

Непрямий експорт особливо необхідний в умовах, коли виробник не має достатньої інформації про зовнішній ринок або досвіду роботи на ньому, тому віддає перевагу зменшенню власного ризику, передаючи функцію збуту посередницькій фірмі.

2. Спільна підприємницька діяльність (СПД) - базується на тому, що ліцензіар (продавець) передає ліцензіату (покупцеві) право на використання виробничого процесу, патенту, товарного знака в обмін на гонорар або ліцензійний платіж.

Види СПД:

1. Операції по торгівлі патентами і ліцензіями.
2. Виробництво за контрактом
3. Створення підприємства спільного володіння.

Головними мотивами використання спільних підприємств як стратегії входу до світового ринку є:

- зниження капітальних витрат та зниження ризику при створенні нових потужностей; придбання джерел сировини або нової виробничої бази;
- розширення діючих виробничих потужностей; реалізація переваг нижчої вартості чинників виробництва.

3. Пряме інвестування (трансферт капіталу) - передбачає інвестування капіталу в створення за кордоном власних складальних або виробничих підрозділів, забезпечуючи найбільш повне залучення підприємства до ЗЕД

Застосовуючи стратегію прямого інвестування, підприємство налагоджує глибші відносини з державними органами, клієнтами, постачальниками і дистриб'юторами країни, на ринок якої воно виходить. Це дає можливість краще пристосовувати свої товари до місцевого маркетингового середовища.

Тема 6. Зовнішньоекономічні операції та порядок їх здійснення

1. Суть та види зовнішньоекономічних операцій.
2. Організація експортно-імпортних операцій на підприємстві.
3. Порядок розрахунків по зовнішньоторговельних операціях.

1. Суть та види зовнішньоекономічних операцій.

Зовнішньоекономічні операції – це комплекс дій контрагентів різної державної належності з підготовки, укладання і виконання міжнародної, торгової, науково-виробничої інвестиційної чи інших угод економічного характеру.

Основні зовнішньоекономічні операції – це операції, що здійснюються між безпосередніми учасниками операцій (зовнішньоторгові, орендні, консалтингові)

Забезпечувальні операції пов'язані з переміщенням товару до покупця (міжнародні перевезення, страхування).

ЗТО – це операції суть яких полягає в міжнародному обміні (торгівлі) продукцією в матеріально-речовій формі.

ЗТО поділяються залежно від об'єкта угоди:

1. Операції купівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі:
 - експортно-імпортні операції;
 - реекспортні та реімпортні операції;
 - операції зустрічної торгівлі;
 - операції, які здійснюються на особливих товарних ринках – міжнародних біржах, торгах, аукціонах.
2. Операції купівлі-продажу послуг:
 - 2.1 Операції купівлі-продажу основних послуг:
 - інженерингові операції;
 - орендні операції;
 - туристичні операції;
 - аудиторські операції;
 - 2.2 Операції купівлі-продажу послуг, що забезпечують процес товаропросування:
 - транспортні операції;
 - транспортно-експедиторські операції;
 - операції зі страхування товару;
 - митні операції;
 - організація реклами.
3. Операції купівлі-продажу результатів творчої діяльності:
 - ліцензійні операції;

- операції з передачі ноу-хау;
- операції зі спільного виробництва кіно- та телефільмів;
- операції з торгівлі об'єктами авторського права.

2. Організація експортно-імпортних операцій на підприємстві.

Для того щоб ефективно проводити зовнішньоекономічні операції на підприємстві керівництво організації разом з менеджером з ЗЕД виконує ряд дій, як в середині підприємства так і в його зовнішньому середовищі.

До заходів в середині підприємства відносять:

- оцінка своїх експортних можливостей (виробничий потенціал, забезпеченість сировиною, рівень кваліфікації робітників);
- аналіз того які структурні зміни потрібно провести в організації;
- відкриття рахунку в банку;
- розроблення заходів які б забезпечували конкурентоспроможність товару;
- створення на підприємстві банку даних по товару, партнерах, конкурентам.

Заходи в зовнішньому середовищі підприємства:

1. *Вибір ринку та його вивчення.*
2. *Вибір контрагента.*
3. *Проведення переговорів.*

Оферта – пропозиція продавця покупцю щодо здійснення зовнішньоекономічної операції.

Тверда оферта – пропозиція що відправляється тільки одному можливому покупцю на дану партію товару з указівкою терміну, протягом якого продавець пов'язаний своєю пропозицією і не може зробити аналогічну пропозицію іншому покупцю.

Вільна оферта – робиться одночасно на одну і ту ж саму партію товару кільком можливим покупцям.

Для того щоб ефективно проводити зовнішньоекономічні операції на підприємстві керівництво організації разом з менеджером з ЗЕД виконує ряд дій, як в середині підприємства так і в його зовнішньому середовищі.

3. Порядок розрахунків по зовнішньоторговельних операціях.

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

Авансовий платіж передбачає передачу покупцем продавцю грошової суми або майнової цінності (сировини, комплектувальних матеріалів, необхідних для виготовлення замовленого товару тощо) до відвантаження товару (інколи навіть до початку виконання зовнішньоторгового контракту) у рахунок виконання зобов'язань за контрактом.

Авансовий платіж у вигляді певного відсотка від суми зовнішньоторгового контракту є засобом забезпечення зобов'язань покупця за контрактом. У разі відмови імпортера прийняти поставлений товар експортер має право використати аванс на відшкодування збитків. Цей різновид авансового платежу досить поширений у міжнародній торгівлі. Основну частину платежу продавець отримує після відвантаження товару, використовуючи для цього інші форми розрахунків, платіжні та фінансові інструменти. Наприклад, 5-10% вартості зовнішньоторгового контракту виплачується у формі авансу, а залишкова частина - у формі відкритого рахунка або акредитива. Іноді авансові платежі безпосередньо здійснюються у рамках акредитивів (наприклад, при використанні акредитива "з червоним застереженням").

Погащується аванс шляхом заліку при поставці товару, що має бути зафіксовано у зовнішньоторговому контракті. Якщо товар поставляється партіями, аванс може бути на обліку до останньої поставки і погашатись при кінцевому розрахунку.

Способи погашенні авансу:

- пропорційний, коли при кожній поставці погашається частина авансу, яка відповідає його частці у вартості товару;

- прогресивний, коли процент погашення авансу з кожною новою поставкою пропорційно зростає.

Для імпортера за інших рівних умов більш вигідний такий спосіб погашення авансу, який зводить до мінімуму реальний строк авансування ним експортера. Для експортера більш вигідно, якщо аванс погашається при розрахунку за останнє відвантаження товару, оскільки цей спосіб забезпечує найтриваліше користування авансом і повністю страхує його від можливих втрат при відмові імпортера від наступних партій товару.

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

Банки беруть участь у цій формі розрахунків з моменту надання у банк імпортера відповідного доручення на оплату зовнішньоторгового контракту.

Банки не відповідають за поставку товару, передачу документів, а також сам платіж до моменту надання платіжного доручення. Таким чином, банки несуть мінімальну відповідальність при банківському переказі, і тому збирають при цій формі розрахунків мінімальну комісію.

Акредитив - це заповнений на формалізованому бланку договір, у якому банк, що відкриває акредитив (банк-емітент), бере на себе зобов'язання здійснити за розпорядженням та за рахунок покупця платіж зазначеної у ньому суми третій особі (бенефіціару) (при розрахунках готівкою) або акцептувати тратту (при розрахунках у кредит) проти подання продавцем передбаченого у зовнішньоторговому контракті комплекту документів, які підтверджують поставку товару згідно з умовами зовнішньоторгового контракту. Такий акредитив називається документарним.

Щоб отримати акредитив необхідно подати наступні документи:

- специфікації поставленого товару;
- сертифікат якості товару;
- пакувальні листи;
- транспортний документ;
- рахунки-фактури (інвойси);
- страхові поліси тощо.

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

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

Інкасове доручення - це письмові інструкції клієнта банку одержати для нього платіж проти видачі покупцю комплекту документів.

Тема 7. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку

1. Методи збуту товару на зовнішньому ринку
2. Класифікація торгово-посередницьких операцій
3. Поняття та види міжнародних орендних операцій

1. Методи збуту товару на зовнішньому ринку

Методи збуту продукції на зовнішньому ринку:

1. *Прямий збут* - здійснюється виробником самостійно.
2. *Непрямий збут* – збут продукції через торгово-посередницьку ланку.

Торгово-посередницькі операції на зовнішньому ринку – це операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів, котрі виконуються з доручення виробника-експортера незалежним від нього торговим посередником на основі угоди, що укладається між ними, чи окремого доручення.

Використання торгових посередників створює для закордонних фірм певні переваги, що й обумовлює їхню важливу роль у міжнародній торгівлі.

2. Класифікація торгово-посередницьких операцій

У залежності від характеру взаємин між виробником і торговим посередником, а також від функцій, які виконують торгові посередники, виділяють наступні види торгово-посередницьких операцій: операції з перепродажу, комісійні, агентські та брокерські операції.

1. Операції з перепродажу

Ці операції здійснюються торговим посередником від свого імені і за свій рахунок. Це означає, що торговий посередник сам виступає стороною договору як з експортером, так і з кінцевим покупцем, і стає власником товару після його оплати.

Розрізняють два види *операцій з перепродажу*:

До першого виду відносять операції, у яких торговий посередник стосовно експортера виступає як покупець, що отримує товари на основі договору купівлі-продажі. Він стає власником товару і має право реалізувати його за власним розсудом на будь-якому ринку і за будь-якою ціною.

До другого виду відносяться операції, у яких експортер надає торговому посереднику, якого іменують торговцем за договором чи дилером, право продажу своїх товарів на визначеній території протягом погодженого терміну на основі договору про надання права на продаж. Цей договір встановлює тільки загальні умови, що регулюють взаємини сторін з реалізації товарів на означеній території, Для його виконання сторони

укладають самостійні контракти купівлі-продажу, у яких встановлюють кількість і якість товару, що поставляється, ціну, умови поставок, спосіб платежу і форму розрахунків, терміни платежу, умови гарантії якості, порядок надання реклаमाцій.

2. *Комісійні операції* полягають в здійсненні однією стороною, що іменується *комісіонером*, за дорученням іншої сторони, що іменується *комітентом*, угод від свого імені, але за рахунок клієнта. Комісіонери мають право власного підпису, вони самі можуть залучати додаткових посередників, відносно яких є продавцями чи покупцями.

Відносини комісіонера з комітентом регламентує договір комісії. Угоди комісії допускають значно більшу самостійність посередника, який може, в певних межах, сам проводити цінову політику, укладати додаткові контракти.

3. *Агентські операції* - здійснюються на основі доручення однієї сторони, що іменується *принципалом*, незалежній від неї іншій стороні, що іменується *агентом*, здійснювати купівлю-продаж товару на обговореній території за рахунок і від імені принципала.

4. *Брокерські операції* полягають у встановленні через посередника-брокера контакту між продавцем і покупцем. Незалежно від того, якою конкретно діяльністю брокер займається чи кого представляє, він завжди виступає як Брокер ніколи не є стороною в договорі, а виступає винятково з метою зведення сторін, що беруть на себе зобов'язання за контрактом, що укладений за посередництвом брокера. На відміну від агента, брокер не є представником, він не знаходиться в договірних відносинах з жодною зі сторін і діє на основі окремих доручень.

3. *Поняття та види міжнародних орендних операцій*

Імпортна орендна операція – це операція, за якої орендар отримує предмет оренди в іноземній фірмі і надає його вітчизняному орендарю

Експортна орендна операція - міжнародна операція, у якій орендодавець купує предмет оренди в національній фірмі і здає його іноземному орендарю

Міжнародна оренда поділяється на:

1. рентинг – короткострокова оренда, яка вкладається на строк від декількох годин до 1 р. без передачі прав власності на майно;
2. хайринг – середньострокова оренда, яка передбачає укладання

орендної угоди від 1 до 3 років без передачі прав власності;

3. лізинг – форма довгострокової оренди, пов'язана з передачею у використання обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого та нерухомого майна, окрім земельних ділянок та інших природних об'єктів.

Переваги лізингу, як однієї з форм зовнішньоекономічних відносин:

1) отримувати будь-яке обладнання для користування без його повної оплати, тобто організувати нове виробництво без мобілізації необхідних на те значних фінансових ресурсів;

2) випробувати обладнання у виробництві, щоб визначитись з можливістю його викупу за залишковою вартістю;

3) використовувати сезонне обладнання тільки протягом періоду, коли воно потрібне.

4) не збільшувати суми залученого капіталу, тобто підтримувати оптимальне співвідношення власного і залученого капіталу;

5) отримати широкий спектр супутніх послуг з налагодження та обслуговування обладнання, придбаного за договором лізингу

Тема 8. Компенсаційна торгівля у сфері ЗЕД

1. Суть та особливості компенсаційних угод
2. Зустрічна торгівля та її види
3. Операції в рамках промислового співробітництва

1. Суть та особливості компенсаційних угод

Компенсаційна угода – це угода, за якої експортер зобов'язується закуповувати (або забезпечити закупку третьою стороною) певну кількість товарів імпортера протягом узгодженого терміну.

Компенсаційні угоди передбачають, що експортер товару дає згоду на те, що імпортер повністю або частково оплачує його поставки товарами, а угода на закупівлю та угода на продаж поєднані в одному контракті.

Основні форми компенсаційних угод

1. *Бартерні угоди* - обмін певної кількості одного товару на інший у вигляді натурального обміну без застосування механізму валютно-фінансових розрахунків.

Бартерні операції передбачають одноразову поставку товарів у визначений пункт призначення; розрив між поставками товарів не повинен перевищувати 1 рік.

2. *Операції зустрічної торгівлі*

3. *Операції в рамках промислового співробітництва*

2. Зустрічна торгівля та її види

Зустрічна торгівля (англ. trade-in, countertrade) достатньо новий спосіб ЗЕД, обов'язковою умовою якого являється зобов'язання експортера прийняти у вигляді виплати своєї поставки (на повну вартість чи її частину) певні товари покупця або організувати їх придбання в третій країні.

Регулююча роль зустрічної торгівлі проявляється в тому, що підписані двохсторонні і багатосторонні міжурядові угоди, а також угоди про економічне і виробниче співробітництво на компенсаційній основі дають можливість раніше на декілька років наперед визначити:

- види і об'єм товарів, що взаємно постачаються;
- загальну суму і порядок розрахунків;
- характер та вартість супроводжуючих чи окремо наданих технічних послуг, науково-технічних знань і досвіду.

Види зустрічних операцій згідно класифікації Організації економічної співпраці і розвитку (ОЕСР):

1. *Торгова компенсація*

2. Промислова компенсація

Види зустрічних операцій відповідно до організаційно-правової основи таких операцій і принципу компенсації

- 1. Товарообмінні і компенсаційні операції на безвалютній основі*
- 2. Компенсаційні операції на комерційній основі*
- 3. Компенсаційні операції на основі угод про виробничу співпрацю*

Комплексна класифікація операцій зустрічної торгівлі:

- 1. Операції натурального обміну:*

- Бартерні операції

2. Операції, які передбачають участь продавців в реалізації товарів, запропонованих покупцем

- Комерційна компенсація

- Зустрічні закупки

- Авансові закупки

- Угоди типу "свіч"

- Угоди типу "оффсет"

- Рамочні угоди

3. Операції в рамках промислового співробітництва

Операції в рамках промислового співробітництва пов'язані з виробничою сферою та передбачають особливий вид зустрічних поставок через реалізацію таких видів операцій:

- співробітництво на комерційній основі;
- виробнича кооперація;
- операції з давальницькою сировиною (толінг);
- франчайзинг.

- 1. Угоди про співробітництво на компенсаційній основі включають:*

Прості компенсаційні операції

Складні компенсаційні операції

2. Виробниче кооперування - це найтриваліші виробничі та торгові зв'язки між іноземними партнерами.

Форми виробничого кооперування:

- Підрядне кооперування

- Договірна спеціалізація

- Спільне виробництво

3. *Операції з давальницькою сировиною* - це операції з перероблення (оброблення, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників та виконавців, а також етапів операцій з перероблення цієї сировини), ввезеної на митну територію України (чи закупленої іноземним замовником за іноземну валюту в Україні), або вивезеної за її межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату.

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

Типи франчайзингу:

- Виробничий франчайзинг
- Товарний (торговий) франчайзинг
- Діловий (ліцензійний) франчайзинг

Тема 9. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів

1. Поняття та види зовнішньоекономічних контрактів
2. Укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів
3. Структура та зміст зовнішньоекономічного контракту
4. Основні джерела правового регулювання зовнішньоекономічних контрактів

1. Поняття та види зовнішньоторгових контрактів

Узагальнене поняття зовнішньоекономічного договору (контракту) дано в ч. 6 ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», зовнішньоекономічний договір (контракт) — це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

У міжнародній практиці використовують різні зовнішньоекономічні договори. *Основні види зовнішньоекономічних контрактів* такі:

◆ *Контракт разового постачання* - одноразова угода, що передбачає постачання узгодженої кількості товару до визначеної дати, терміну, періоду часу. Постачання товарів робиться один або кілька разів протягом встановленого терміну. Після виконання прийнятих зобов'язань юридичні відносини між сторонами і, власне, контракт припиняються. Разові контракти можуть передбачати як короткі, так і тривалі терміни постачання.

◆ *Контракт з періодичним постачанням* передбачає регулярне (періодичне) постачання визначеної кількості, партій товару протягом встановленого умовами контракту терміну, який може бути короткостроковим (один рік), і довгостроковим (5 - 10 років, а іноді й більше).

◆ *Контракти на постачання комплектного устаткування* передбачають наявність зв'язків між експортером і покупцем - імпортером устаткування, а також спеціалізованими підприємствами, що беруть участь у комплектації такого устаткування. При цьому генеральний постачальник організує і відповідає за повну комплектацію і своєчасність постачання, а також за якість.

◆ *Контракти з оплатою в грошовій формі.* Контракти з оплатою в грошовій формі передбачають розрахунки у визначеній сторонами валюті із застосуванням обумовлених у контракті способів платежу (готівковий платіж, платіж з авансом і в кредит) і форм розрахунку (інкасо, акредитив, чек, вексель).

◆ *Контракти з оплатою в товарній або змішаній формі.* Значного поширення в сучасних умовах набули контракти з оплатою в змішаній формі, наприклад, при будівництві на умовах цільового кредитування підприємства "під ключ", коли оплата витрат відбувається частково в грошовій, а частково в товарній формі. Контракти з оплатою в товарній формі - бартерні угоди (товарообмінні і компенсаційні договори), передбачають простий обмін погоджених кількостей одного товару на інший. У цих угодах встановлюється або кількість товарів, що взаємно постачаються, або обумовлюється сума, на яку сторони зобов'язуються поставити товари.

2. Укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів

Етапи укладання зовнішньоторгівельного контракту:

1) попередні переговори сторін з приводу можливостей укладення зовнішньоторгівельного контракту (сторони домовляються про взаємні пропозиції щодо предмету контракту (кількісні та якісні параметри, ціна, термін поставки товарів, надання послуг));

2) погодження волі партнерів з приводу укладення взаємного договору (уточнюються конкретні пропозиції сторін, які потім знаходять вираз у статтях контракту);

3) вибір сторонами часу і місця укладення зовнішньоторгівельного контракту;

4) формування та взаємна передача сторонами письмових пропозицій щодо укладення зовнішньоторгівельного контракту;

5) сторони направляють одна одній взаємні письмові повідомлення про прийняття пропозицій укласти зовнішньоторгівельний контракт;

6) розробка попереднього варіанту зовнішньоторгівельного контракту;

7) відкликання письмової пропозиції укладання зовнішньоторгівельного контракту (припинення стосунків сторін щодо укладання зовнішньоторгівельного контракту);

8) виконання процедури остаточного укладання зовнішньоторгівельного контракту (сторони підписують екземпляри (мінімум два) та ставлять на них відповідні печатки).

Принципи укладання та виконання зовнішньоторгівельного контракту:

1) принцип свободи

2) рівності (рівноправності) сторін зовнішньоторгівельного контракту

3) принцип взаємної відповідальності (партнери несуть взаємну відповідальність за виконання статей контракту);

4) принцип обов'язкового виконання статей зовнішньоторговельного контракту;

5) принцип погодження зовнішньоторговельного контракту з нормами міжнародного економічного права;

6) принцип врахування вимог національного законодавства при складанні сторонами зовнішньоторговельного контракту.

3. Структура та зміст зовнішньоекономічного контракту

Наказом Міністерства економіки та з питань економічної інтеграції України № 201 від 06.09.2001 року затверджено Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів). Відповідно до якої зовнішньоекономічний контракт повинен містити такі умови:

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

2. Преамбула.

3. Предмет договору (контракту).

4. Кількість та якість товару

5. Базисні умови поставки товарів

6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).

7. Умови платежів.

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

9. Упаковка та маркування.

10. Форс-мажорні обставини.

11. Санкції та рекламації.

12. Арбітраж.

13. Юридичні адреси, поштові й платіжні реквізити сторін.

Класифікація умов контракту:

1. Щодо обов'язковості:

А. Обов'язкові

Б. Додаткові умови

2. З погляду універсальності

А Універсальні (типові) умови

Б. Індивідуальні умови включають

4. Основні джерела правового регулювання зовнішньоекономічних контрактів

Основні джерела правового регулювання зовнішньоекономічних контрактів:

1) міжнародні договори;

2) національне законодавство;

3) звичаї.

У практиці міжнародної торгівлі використовуються такі джерела міжнародного правового регулювання:

- о Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (1980);

- о Конвенція ООН про давність позову в міжнародній купівлі-продажу товарів (1974);

- о Конвенція про право, що використовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів (1985), та ін.

Що стосується *національного законодавства*, то в Україні такими нормативно-правовими актами є:

- о Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність"

- о Закон України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті"

- о Закон України "Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності"

- о Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) затверджене наказом Міністерства економіки та з питань економічної інтеграції України № 201 від 06.09.2001 року

Названі вище та цілий ряд інших нормативно-правових документів відіграють визначальну роль у вирішенні суперечок в арбітражі.

Тема 10. Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності

1. Зміст та умови транспортного забезпечення ЗЕД
2. Особливості міжнародних перевезень різними видами транспорту
3. Сутність та система регулювання міжнародних перевезень
4. Транспортне страхування при міжнародних перевезеннях
5. Міжнародні транспортні коридори

1. Зміст та умови транспортного забезпечення ЗЕД

Транспортне забезпечення ЗЕД — це переміщення товарів між двома або більше країнами світового співтовариства.

Види транспортного забезпечення ЗЕД:

1. *Пряме* транспортне забезпечення - це означає, що зовнішньоекономічна операція обслуговується одним видом транспорту.
2. *Змішане* (комбіноване) транспортне забезпечення - означає, що у зовнішньоекономічній операції застосовується послідовно два або більше видів транспорту.
3. *Пряме, змішане* транспортне забезпечення – означає що у зовнішньоекономічній операції використовується декілька видів транспорту. Але при цьому перевезення вантажу оформлене одним транспортним документом.

2. Особливості міжнародних перевезень різними видами транспорту

Морські перевезення

На них припадає 60% обсягу вантажу, які перевозяться між країнами світового співтовариства.

Види морських перевезень

1. *Трампове судноплавство* - це нерегулярні рейси морських суден без чіткого розкладу, які здійснюються на основі угоди між судновласником і суб'єктом ЗЕД.

Фрахт — одна із форм оплати морських перевезень вантажу, пасажирів або використання суден протягом певного проміжку часу.

Фрахтування – угода про наймання судна для виконання рейсу чи ряду рейсів або на обумовлений період часу.

Види фрахтування суден

1. *фрахтування на один рейс*, за яким судновласник одним рейсом перевозить вантаж з одного чи кількох портів відправлення в один чи кілька портів призначення
2. *фрахтування на послідовні рейси* застосовується при перевезеннях великої кількості однорідного вантажу в тому самому напрямку кількома послідовними рейсами

3. *фрахтування за генеральним контрактом* за яким судновласник зобов'язується впродовж конкретного періоду перевезти визначену кількість вантажу

4. *фрахтування на умовах «тайм-чартер»* - це договір про оренду судна коли все судно або його частина передається на конкретний час у розпорядження фрахтівника для перевезення вантажу у будь-якому напрямку. Судновласник зобов'язується тільки утримувати судно в справному стані й оплачувати утримування екіпажу. Фрахтувальник бере на себе всі інші витрати (паливо, портові збори) і сплату орендної плати судновласнику

5. *фрахтування на умовах «дімайз-чартер»* - це договір про оренду судна, коли судновласник передає його фрахтувальнику на обумовлений термін разом з командою, члени якої стають службовцями наймача, який бере на себе усі витрати щодо судна у тому числі зарплату екіпажа й орендну плату судновласнику.

6. *фрахтування на умовах «бербоут-чартер»* - наймання судна без екіпажу; фрахтувальник бере на себе усі витрати щодо його використання і виплачує орендну плату судновласнику. Цей вид фрахтування використовується під час придбання судів на виплат. У такому разі договір оренди є також і договором купівлі-продажу.

2. Лінійне судноплавство - це форма транспортних послуг, яка забезпечує регулярні перевезення між зазначеними портами генеральних вантажів відповідно до розкладу.

Види коносаменту.

1. *Коносамент на ім'я названої особи* або вантажоодержувача. В цьому випадку тільки вказана особа одержує вантаж.

2. *Коносамент на пред'явника*. Вантаж одержує одержувач..

3. *Прямий коносамент*, тобто не передбачає перевантаження товару.

4. *Наскрізний (прохідний) коносамент* передбачає перевантаження товару.

5. *Ордерний коносамент* означає передачу прав третій особі.

6. *Частковий коносамент*. Означає, що товар посилається декільком покупцям і відповідно ділиться на декілька частин.

Залізничні перевезення.

Це перевезення товарів по залізниці із країни в країну.

До переваг залізничного транспорту відносять:

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

Основний документ, який використовується при залізничних перевезеннях є *залізнична накладна*

Автомобільні перевезення

Риси міжнародних автомобільних перевезень:

- можливість забезпечити швидку 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;
- ритмічність перевезення вантажів;
- залежність від дорожньої мережі;
- складність управління вантажем, який знаходиться дуже далеко від керуючого.

Основним документом, який використовується в автомобільному перевезенні - це *товаротранспортна накладна*.

її функції:

1. Це договір про перевезення.
2. Це товаророзпоряджувальний документ.
3. Це розписка.

Повітряні перевезення

Риси міжнародних авіаперевезень:

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

Типи міжнародних авіаперевезень:

1. *Регулярні польоти*
2. *Нерегулярні авіаційні перевезення*

Основний документ в авіаперевезеннях - авіанакладна.

3. ***Сутність та система регулювання міжнародних перевезень***

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

Особливості правового регулювання відносин, які виникають із здійснення міжнародних перевезень:

1. Регулювання міжнародних перевезень здійснюють міжнародні організації і, відповідно їх найважливіші умови визначені в міжнародних угодах - транспортних конвенціях. Угоди містять уніфіковані матеріально-правові норми, необхідні для врегулювання суперечок, що найчастіше виникають при морських та автомобільних міжнародних перевезеннях.

2. Норми конвенцій про міжнародні перевезення є імперативними (тобто вони не допускають вибору, їм повинні обов'язково підкорятися).

3. 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 міжнародних перевезень:

1. *За ознакою кількості сторін:*

- багатосторонне

- двосторонне

- односторонне (національне законодавство)

2. *За предметом договору:*

- Міжнародне регулювання морських та річкових перевезень.

- Міжнародне регулювання повітряних перевезень.

- Міжнародне регулювання у сфері залізничного транспорту.

- Міжнародне регулювання автомобільних перевезень.

- Міжнародне регулювання переміщення трубопровідним транспортом та лініями електропередач

4. *Транспортне страхування при міжнародних перевезеннях*

Транспортне страхування в ЗЕД - це страхування що забезпечує компенсацію збитків, що виникають у процесі переміщення вантажів унаслідок їхньої загибелі, знищення чи ушкодження в результаті обставин, що не залежить від власника майна.

Види транспортного страхування

1. *Страхування «каско»* - страхування рухомого складу транспорту (судів, автомобілів, залізничних вагонів, літаків, контейнерів і т.д.), які беруть участь у міжнародних перевезеннях. Цей вид страхування здійснює безпосередньо власник транспортних засобів.

2. *Страховання "карго"* — це захист від різних збитків, пов'язаних із транспортуванням вантажу, що є предметом купівлі-продажу за зовнішньоторговельним договором. При збитку в результаті загибелі, ушкодження й іншого несприятливого впливу на застраховане майно він компенсується у виді визначеної суми, яка зветься *страховим відшкодуванням*. Цей вид страхування може бути здійснений учасниками контракту або з їхнього доручення.

5. *Міжнародні транспортні коридори*

Міжнародний транспортний коридор (МТК) - це 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.

Міжнародна мережа транспортних коридорів визначена Деклараціями Першої (31.10.1991 р., Прага), Другої (14-16.03.1994 р., Крит) та Третьої (23-25.06.1997р., Гельсінкі) Пан-Європейських конференцій з питань транспорту. Затверджені десять Пан-європейських міжнародних транспортних коридорів, які отримали назву "критські" транспортні коридори:

№ 1 - Гданськ - Варшава - Мінськ - Москва;

№ 2 - Берлін - Варшава - Мінськ - Москва;

№ 3 - Берлін - Вроцлав - Мостиська-2 - Львів - Київ - Москва;

№ 4 Прага - Будапешт - Бухарест - Софія - Александруполіс - Стамбул;

№ 5 - Трієст - Любляна - Загреб - Будапешт - Чоп - Львів - Київ - Казахстан - Китай;

№ 6 - Гданськ - Варшава - Краків;

№ 7 - (водний по Дунаю) Відень - Братислава - Будапешт - Белград - Рені - Ізмаїл - Усть-Дунайськ; № 8 - Тірана - Софія - Бургас-Варна;

№ 9 - Хельсінкі - Санкт-Петербург - Мінськ - Гомель - Горностаївка - Чернігів - Київ - Одеса - Кишинів - Бухарест - Варна;

№10 - Зальцбург - Любляна - Загреб - Белград - Скоп'є - Салоніки.

Тема 11. Економічний аналіз ЗЕД підприємства

1. Економічний аналіз у сфері ЗЕД підприємства
2. Трансакційні витрати зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
Склад витрат при зовнішньоторгових операціях підприємства
3. Методика і показники аналізу ефективності експортних операцій підприємства
4. Методика і показники аналізу ефективності імпорتنих операцій підприємства
5. Оцінка валютної ефективності експорту та імпорту
6. Аналіз виконання зобов'язань за зовнішньоторговими контрактами

1. Економічний аналіз у сфері ЗЕД підприємства

Економічний аналіз ЗЕД - це оцінка стану та визначення резервів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта ЗЕД.

Завдання економічного аналізу ЗЕД підприємств:

- аналіз динаміки виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- оцінка фінансових результатів виконання зовнішньоекономічної діяльності;
- оцінка ефективності використання коштів, що були залучені для виконання ЗЕД;
- оцінка рівня та якості виконання підприємствами зобов'язань по зовнішньоторгових контрактах;
- аналіз фінансового стану підприємств, що виконують зовнішньоекономічну діяльність;
- визначення резервів для розробки заходів по підвищенню ефективності виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства зокрема та фінансово-господарської діяльності в цілому.

Інформаційною базою для виконання економічного аналізу ЗЕД є дані статистичної та податкової звітності підприємства, а саме:

- "Баланс підприємства" (ф. № 1);
- "Звіт про фінансові результати" (ф. № 2);
- "Звіт про рух грошових коштів" (ф. № 3);
- "Звіт про власний капітал" (ф. №4);
- "Примітки до фінансової звітності" (ф. № 5);
- "Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не проходять митного декларування" (ф. №5-ЗЕЗ);

- "Звіт про експорт (імпорт) послуг" (ф. №9-ЗЕЗ);
- "Звіт про іноземні інвестиції в Україну"(ф. N 10-ЗЕЗ);
- "Звіт про інвестиції з України в економіку країн світу" (ф. № 13-ЗЕЗ) та ін.

Принципи оцінки ефективності ЗЕД:

— принцип найбільш повного обліку всіх складових витрат і результату. Неповний облік витрат і отриманих результатів може спотворити висновки про оцінку ефективності того чи іншого заходу, рішення;

- принцип порівняння з базовим варіантом. Усе пізнається у порівнянні, у тому числі ефективність. За базовий варіант можна прийняти стан справ до ухвалення рішення, один із варіантів ухвалення рішення чи стан справ на ринку, у конкурента. Неправильний вибір бази порівняння також може призвести до перекручування оцінок;

— принцип приведення витрат і результатів у порівнянний вигляд. Наприклад, варто приводити їх у порівнянний вигляд за обсягом, якістю, періодом часу та іншими параметрами;

— принцип приведення різночасних витрат і результатів до одного моменту часу. Дотримання цього принципу — одне з найважливіших положень теорії оцінки ефективності. Методи приведення різночасних витрат до одного моменту часу досить добре розроблені в економіці.

2. Трансакційні витрати зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Склад витрат при зовнішньоторгових операціях підприємства

Трансакційні витрати – це витрати пов'язані зі здійсненням господарських угод і, зокрема, з реалізацією зовнішньоекономічних операцій.

Величина трансакційних витрат залежить від:

1. *Екзогенної визначеності середовища (зовнішньої)*, яка зумовлена дією ринкових інститутів, які визначають загальні умови здійснення зовнішньоекономічних операцій та дією урядових інститутів, властивих певним господарським макросистемам, що вступають у міжнародні економічні відносини.

2. *Ендогенної визначеності середовища (внутрішньої)* залежить від стратегії поведінки самих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Елементи витрат зовнішньоторговельних операцій:

1. *Витрати на виробництво товару V_s або собівартість C* - є складовою витрат при експортних операціях;

2. *Витрати на закупівлю товарів $V_{\text{закуп}}$, або вартість їх придбання* - є складовою витрат при імпортних операціях;
3. *Витрати сировини, енергії, робочої сили - експлуатаційні витрати $V_{\text{експл}}$* - є складовою витрат при імпортних операціях, що здійснюються, у випадках, коли підприємство купує за кордоном обладнання для власних потреб;
4. *Митні платежі та збори $V_{\text{м}}$* ;
5. *Транспортні (сукупні, або загальні) витрати $V_{\text{тр.заг}}$* - включають власне витрати на перевезення відповідно до базисних умов поставки Інкотермс $V_{\text{тр}}$, вантажно-розвантажувальні витрати $V_{\text{в.р}}$. та експедиційні витрати $V_{\text{експед}}$;
6. *Складські витрати $V_{\text{с}}$* ;
7. *Страхові витрати $V_{\text{срахов}}$* ;
8. *Витрати на укладання угод $V_{\text{укл. угод}}$* ;
9. *Витрати, пов'язані з виконанням платіжно-розрахункових операцій $V_{\text{п.р}}$* ;
10. *Витрати на управління зовнішньоторговельною діяльністю, обслуговування операцій тощо $V_{\text{упр}}$* .

3. Методика і показники аналізу ефективності експортних операцій підприємства

Показники оцінки ефективності експортних операцій підприємства:

1. Показник "ефективність експорту" (E_e) (в економічній літературі також називається "ефективність експорту бюджетна") визначається шляхом відношення чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки ($ЧVe$), до вартості експорту у внутрішніх цінах ($Be.v.ц.$).

$$E_e = ЧVe / Be.v.ц$$

2. Показник економічного ефекту експорту ($Ee.e.$) розраховується шляхом віднімання від чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки ($ЧVe$), суми повних витрат підприємства на експорт продукції ($ПVe$).

$$Ee.e = ЧVe - ПVe$$

3. Частка експорту у загальному обсязі реалізації підприємства - показує рівень експортної орієнтації суб'єкта господарювання;

4. *Дохідність експортних операцій* - відносний показник співвідношення прибутку від експортних операцій та обсягу закордонних

поставок; при порівнянні дозволяє оцінити динаміку - небажаною є ситуація, коли фізичні обсяги експорту зростають, а вартісні скорочуються;

5. Стійкість позицій підприємства на зовнішньому ринку:

а) відношення реального обсягу експортних поставок продукції до числа покупців (дає можливість оцінити стійкість партнерських відносин, наявність великих партнерів по бізнесу);

б) відношення числа отриманих замовлень до числа дійсних торгових партнерів (дає можливість оцінити привабливість умов пропозиції);

в) відношення кількості рекламаций до кількості постійних торгових партнерів та ін.;

6. динаміка поставок на експорт - відносні показники обсягу поставок обчислюються за певний інтервал часу і порівнюються між собою, що дозволяє при констатації динаміки з'ясувати причини таких змін (вплив попиту, пропозиції, ціни, національних та міжнародних інститутів, політики тощо).

4. Методика і показники аналізу ефективності імпорتنих операцій підприємства

Методологічні підходи до визначення економічної ефективності імпорتنих операцій підприємства:

- Результативно-корисний
- Системний
- Альтернативний

При визначенні економічної ефективності імпортної діяльності підприємства доцільно виділити дві групи:

1. Показники ефективності імпорту товарів виробничого призначення
2. Показники ефективності імпорту товарів народного споживання

Послідовність визначення економічної ефективності та ефекту імпортної діяльності підприємства:

1. Розрахунок безбиткової зовнішньоторговельної ціни імпортного товару народного споживання (при відомій його внутрішній вартісній оцінці) з врахуванням умов необхідно проводити за наступними формулами.

$$\text{Вім.б.ц.} = \text{Сім.т.}$$

Вім.б.ц. - безбиткова імпортна ціна товару, грн.;

Сім.т. - вартісна оцінка одиниці імпортного товару на внутрішньому ринку, грн.

В якості вартісної оцінки може виступати ціна аналогічної продукції на внутрішньому ринку або ціна, за якою можна реалізувати імпортні товари народного споживання на внутрішньому ринку:

2. *Розрахунок мінімально допустимої вартісної оцінки імпортного товару народного споживання* (при відомій зовнішньоторговельній ціні) з врахуванням наведених вище умов виглядає наступним чином:

$$C_{\text{і.т}} = V_{\text{і.т}},$$

де $C_{\text{і.т}}$ - мінімально допустима вартісна оцінка імпортного товару, грн.;

$V_{\text{і.т}}$ - повні валютні витрати на імпорт товару (ціна товару та витрати пов'язані із їх закупівлею на зовнішньому ринку) грн.

Якщо $C_{\text{і.т}} < V_{\text{і.б.ц.}}$, то імпорт даного товару для підприємства неефективний.

3. *Розрахунок економічного ефекту імпорту товару народного споживання.*

$$E_{\text{і.п}} = C_{\text{і.т}} - V_{\text{і.т}},$$

де $E_{\text{і.п}}$ - економічний ефект імпорту товару, грн.

Якщо показники $E_{\text{і.п}}$ є додатними, то імпорт такої продукції економічно вигідний, і слід шукати можливості для його збільшення з врахуванням досягнутого попиту на внутрішньому ринку.

Величина $E_{\text{і.п}}$ характеризує прибуток від реалізації імпортних товарів на національному ринку.

4. *Розрахунок економічної ефективності імпорту товарів народного споживання.*

$$E_{\text{і.п}} = C_{\text{і.т}} / V_{\text{і.т}},$$

Якщо $E_{\text{і.п}} > 1$, то імпорт економічно вигідний.

5. *Розрахунок економічної ефективності імпорту товарів виробничого призначення.*

Для розрахунку показників ефективності імпорту машин та технологічного устаткування потрібно визначити повну їх вартість за формулами:

$$C_{\text{і.п}} = C_{\text{к}} + E_{\text{р}},$$

$$E_{\text{р}} = V_{\text{т.с.м}} + V_{\text{т.п.е}} + V_{\text{т.р}} + Z_{\text{п}},$$

де $C_{\text{і.п.}}$ - повна ціна імпортного товару, тис. грн.;

$C_{\text{к}}$ - купівельна ціна імпортного товару, тис. грн.;

$E_{\text{р}}$ — експлуатаційні витрати при використанні імпортного товару, тис. грн.

$V_{\text{т.с.м}}$ - вартість сировини і матеріалів, які споживаються на одиницю продукції, яка випускається на імпортному технологічному устаткуванні, тис. грн.;

V_{Tpe} - вартість палива та енергії, які споживаються на одиницю продукції, що випускається на імпортному технологічному устаткуванні, тис. грн.;

V_{Tr} - вартість ремонтів імпортного технологічного устаткування, тис. грн.

Z_p - заробітна плата працівників, які обслуговують імпортне технологічне устаткування, тис. грн.

Далі розраховуються показники економічної ефективності за формулою

$$E_{Eim.p_1} = Ot./V_{im.p},$$

де $E_{Eim.p_1}$ - економічна ефективність імпортного технологічного устаткування;

Ot - обсяг продукції, що випускається на даному технологічному устаткуванні у середньорічних цінах, тис. грн.;

$V_{im.p}$ - витрати на імпорт даного технологічного устаткування, тис. грн.

5. Оцінка валютної ефективності експорту та імпорту

Показники оцінки валютної ефективності експорту

1. *Гранично допустимі витрати на експорт товарів за відомої зовнішньоторговельної ціни* $V_{e.gr.pr.}$

$$V_{e.gr.pr.} = V_{He} \times K_v \times K_{kv},$$

V_{He} – валютні надходження валютні надходження (обсяг продажу товарів за кордоном - сума експорту);

K_v — коефіцієнт цінності валюти (купівельної спроможності валютних надходжень);

K_{kv} — коефіцієнт кредитного пливу, якщо угода відбувалась за умов надання кредиту.

2. *Національна ефективність експорту (валютна ефективність експорту* E_{ee} . Цей показник визначається як відношення гранично допустимих витрат, пов'язаних з експортом товарів за відомої зовнішньоторговельної ціни і реальних експортних витрат:

$$E_{ee} = (V_{He} \times K_v \times K_{kv}) / V_e = V_{e.gr.pr.} / V_e,$$

V_e – реальні експортні витрати

3. *Валютний ефект від експортних операцій в абсолютному значенні* E_{ve} :

$$E_{ve} = V_{He} \times K_v \times K_{kv} - V_e = V_{e.gr.pr.} - V_e$$

4. *Ефективність виробництва експортної продукції* $E_{vir.e}$ визначається як співвідношення експортної ціни C_e і відповідних витрат:

$$E_{vir.e} = C_e / V_e$$

C_e – ціна експортного товару

Виробництво продукції на експорт є вигідним при $E_{\text{вир.е}} > 1$.

Показники оцінки валютної ефективності імпорту

1. Гранично допустима вартість імпортової продукції $V_{\text{імп.гр.пр}}$

Вартість імпортової продукції оцінюють за критерієм її максимально допустимої величини, враховуючи таке:

- а) імовірні витрати $V_{\text{імов.в}}$ - ті, які б були здійснені у випадку виробництва товарів всередині країни;
- б) коефіцієнт цінності валюти $K_{\text{в}}$
- в) коефіцієнт кредитного впливу $K_{\text{кв}}$

$$V_{\text{імп.гр.пр}} = V_{\text{імов.в}} \times K_{\text{в}} \times K_{\text{кв}}$$

Інколи зазначений показник визначається з урахуванням коефіцієнту якості продукції імпортного товару $K_{\text{як}}$:

$$V_{\text{імп.гр.пр}} = V_{\text{імов.в}} \times K_{\text{в}} \times K_{\text{кв}} \times K_{\text{як}}$$

2. Національна ефективність операцій, пов'язаних з імпортом (валютна ефективність імпорту) $E_{\text{ві}}$. Визначається як відношення реальних витрат V_i пов'язаних з імпортом та гранично допустимих витрат на імпорт товарів за відомої зовнішньоторговельної ціни:

$$E_{\text{ві}} = V_i / (V_{\text{імов.в}} \times K_{\text{в}} \times K_{\text{кв}}) = V_i / V_{\text{імп.гр.пр}}$$

3. Валютний ефект від імпорту в абсолютному значенні:

$$E_{\text{ві}} = V_i - (V_{\text{імов.в}} \times K_{\text{в}} \times K_{\text{кв}}) = V_i - V_{\text{імп.гр.пр}}$$

5. Аналіз виконання зобов'язань за зовнішньоторговими контрактами

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

Аналіз виконання зовнішньоторгового контракту включає:

- виконання контрактних умов, що стосуються вартості, фізичного обсягу та ціни експортованих (імпортованих) товарів;
- виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю;
- визначення факторів та величин їх впливу на економічні показники;
- визначення причин невиконання зобов'язань за умовами контрактів.

Послідовність аналізу виконання зобов'язань:

- аналіз виконання зобов'язань за товарами та товарними групами;

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

В процесі виконання економічного аналізу виконання зобов'язань за зовнішньоторговими угодами визначається:

- кількість та загальна сума укладених угод;
- кількість та сума виконаних угод;
- кількість, види та сума прострочених угод;
- причини невиконання умов контрактів.

Для більш повної характеристики роботи підприємства на зовнішньому ринку розраховується:

1. *Питома вага сум контрактів прострочених у звітному періоді* та порівнюється цей показник з аналогічним показником минулого періоду.

2. *Кількість та сума отриманих рекламаций у виконанні ЗТК* - виконується кількісна та вартісна оцінка отриманих на підприємстві рекламаций при виконанні експортних операцій та порівнюється з попереднім періодом

3. *Кількість задоволених рекламаций* - підраховується кількість рекламаций, які задовольнило підприємство, порівнюється з загальною кількістю отриманих та порівнюється з попереднім періодом

Тема 12. Ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

1. Зовнішньоторговельна ціна: сутність, функції та види
2. Цінова політика підприємства, обґрунтування зовнішньоторговельних цін
3. Трансфертні ціни. Особливості трансфертного ціноутворення.
4. Способи фіксації цін. Цінові знижки.

1. Зовнішньоторговельна ціна: сутність, функції та види

Зовнішньоторговельна ціна - це визначена зовнішньоторговельним контрактом ціна, за якою здійснюються експортні поставки товарів. В основу її визначення береться базова ціна з поправками на можливості відхилення якості запропонованих товарів від базових зразків чи зміни кон'юнктури ринку або умов поставок товарів, транспортування, страхування тощо.

Функції зовнішньоторгових цін

1. Включають прямі та опосередковані витрати на виробництво та реалізацію товарів.
2. Відображають корисність товару (особливо при встановленні ціни на нові технологічні лідируючі товари).
3. Забезпечують прибуток продавцеві.
4. Враховують кон'юнктуру ринку та формують за її допомогою коливання цін на продукцію.

Види світових цін

1. Довідкові ціни
2. Ціни преїскурантів
3. Біржові ціни (котирування)
4. Ціни аукціонів
5. Ціна пропозицій
6. Ціна торгів
7. Ціни ринку

Види зовнішньоторговельних цін:

1. Тверда ціна
2. Періодично тверді
3. Рухлива ціна
4. Плаваюча ціна

2. Цінова політика підприємства, обґрунтування зовнішньоторговельних цін

Цінова політика - це визначення рівня цін і можливих варіантів їх зміни залежно від цілей та завдань, що стоять перед підприємством у короткотерміновому та в довгостроковому періодах.

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

Чинники, що визначають зовнішньоторгову ціну

1. Об'єктивні
2. Суб'єктивні
3. Кон'юнктурні
4. Економічні
5. Позаекономічні

Визначення рівня ціни в ЗЕД відбувається на основі двох видів цін: що публікуються, та розрахункових.

1. *Ціни, що публікуються*, — це ціни, що оприлюднюються в спеціальних джерелах інформації (ціни аукціонів, біржові котирування, ціни статистичних довідників, ціни укладених контрактів, ціни пропозиції великих фірм). Ціни, що публікуються, відображають рівень світових цін.

2. *Розрахункові ціни* застосовуються в контрактах на нестандартне обладнання, що виробляється, як правило, за індивідуальними замовленнями. Такі ціни розраховуються та обґрунтовуються постачальником для кожного конкретного замовлення з урахуванням технічних і комерційних умов конкретного контракту. У деяких випадках розрахункова ціна встановлюється остаточно лише після виконання замовлення.

Визначення експортної ціни

Експортними називаються ціни, за якими виробники або зовнішньоторговельні організації продають національні товари на світовому ринку.

Основою визначення експортних цін є власні витрати плюс нормативний прибуток виробника. До них додаються витрати, що пов'язані з доставкою товару до пункту, обумовленого контрактом, а також збори за

митне оформлення товару. При цьому відповідно до чинного законодавства України вітчизняні експортери звільняються від сплати непрямих податків. Тобто на відміну від цін на продукцію, що призначена для реалізації на внутрішньому ринку, в ціни експортних товарів не включаються податок на додану вартість та акцизний збір.

Визначення імпоротної ціни:

Імпортні ціни - це ціни, за якими вітчизняні підприємці купують товари за кордоном. Основою встановлення ціни на продукцію, що імпортується до України, є митна (закупівельна) вартість товару з урахуванням фактично сплачених сум мита і митних зборів.

3. Трансфертні ціни. Особливості трансфертного ціноутворення.

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

Характеристики трансфертних цін:

- вони не є вільно ринковими, а є внутрішніми регульованими цінами ТНК, а тому стабільнішими;

- вони базуються на витратах на виробництво або індикаторах ринкових цін, але водночас встановлюються на рівні, який відповідає певним потребам ТНК - мінімізації податків та митних витрат, трансферту фінансових ресурсів від однієї філії ТНК до іншої, акумуляції активів ТНК у певній країні тощо. Відхилення трансфертних цін від ринкових визначає обсяг перерозподілу фінансів всередині ТНК

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

Функції трансфертного ціноутворення:

1. Надає інформацію, що стимулює менеджерів підрозділів приймати обґрунтовані економічні рішення.

2. Надає інформацію, яка корисна для оцінки управлінських та економічних показників діяльності підрозділів.

3. Цілеспрямовано переміщує частину прибутку між підрозділами підприємства або місцями їх розташування.

4. Гарантує, що не порушується автономність діяльності підрозділів.

4. Способи фіксації цін. Цінові надбавки та знижки

Спосіб фіксації ціни – визначає, коли фіксується ціна в контракті, а саме: у момент його укладання, протягом терміну його дії чи у момент його виконання.

Види цін за способом фіксації:

1. Ціни з наступною фіксацією
2. Ціни, що ковзають (змінні ціни)

Види застережень в контракті залежно від можливості зміни ціни:

- застереження (підвищення), яке означає, що будь-яке підвищення ринкової ціни веде до підвищення контрактної ціни;
- застереження (пониження), яке означає, що будь-яке зниження ринкової ціни веде до зниження контрактної ціни, а будь-яке підвищення ринкової ціни до уваги не береться;
- застереження, яке ставить зміну контрактної ціни у залежність від відповідної зміни ринкової ціни.

Наприклад, у контракті може бути такий запис: "Ціна на мідь визначається за котируванням Лондонської біржі металів на день, що передусе поставці", або "...опублікований на момент здійснення платежу";

При змінних цінах у контракті встановлюються: базисна ціна та її структура, момент подання зміни ціни, межа змінності.

Базисна ціна - ціна виробу, яка береться за основу при встановленні зовнішньоторговельної ціни даної продукції;

Види знижок в ЗЕД

- загальна (проста) знижка
- знижка за оборот (бонусна)
- знижка за кількість або серійність (прогресивна)
- дилерські знижки
- спеціальні знижки
- експортні знижки
- сезонні знижки
- знижки "сконто"

Тема 13. Ризики у ЗЕД та їх страхування

1. Сутність та класифікація ризиків у ЗЕД
2. Методи мінімізації ризиків в ЗЕД
3. Страхування ризиків у ЗЕД

1. Сутність та класифікація ризиків у ЗЕД

Ризики в ЗЕД - це можливі несприятливі події, що можуть відбутися, і в результаті яких можуть виникнути збитки, майнові втрати учасників ЗЕД.

Причини виникнення ризиків у ЗЕД:

1. *Об'єктивна невизначеність майбутнього.*
2. *Постійна нестабільність економічних процесів в усіх країнах світу.*
3. *Об'єктивна неповнота вихідної інформації, недостатність інформації, наявність комерційної таємниці про діяльність суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.*

4. *Принцип порівняльних переваг*, згідно з яким сукупність обсягу виробництва продукції буде найбільшою тоді, коли кожен товар вироблятиметься тією країною, в якій витрати на виробництво товару нижчі.

5. *Умови ЗЕД*, суть яких полягає в тому, що обмін товарами залежить від співвідношення світового попиту і пропозиції на ці товари.

6. *Лібералізація ЗЕД*, що ґрунтується на такому принципі: завдяки вільній торгівлі, заснованій на принципі порівняльних витрат, світова економіка може досягти ефективнішого розміщення ресурсів і вищого рівня матеріального добробуту країн-учасниць.

7. *Торговельні бар'єри*. Попри усю переконливість аргументів на користь вільної торгівлі, насправді на цьому шляху існує безліч перешкод. Серед них особливе місце посідають мита - акцизні податки на імпорتنі товари. Мита можуть запроваджуватися задля одержання доходів чи захисту вітчизняних підприємців. Серед них виокремлюються фіскальні і протекціоністські мита.

Основні види ризиків в ЗЕД:

1. *Ризики, пов'язані з вибором країни здійснення зовнішньоекономічної операції:*

А. Політичні ризики

Б. Макроекономічні ризики

2. *Ризики пов'язані з вибором іноземного партнера*

3. *Маркетингові ризики*

А Інформаційний маркетинговий ризик

Б Інноваційний ризик

В. Галузевий маркетинговий ризик

4. Транспортні ризики

5. *Ризики, пов'язані з укладанням зовнішньоекономічного договору*
6. *Комерційні ризики в ЗЕД*

2. Методи мінімізації ризиків в ЗЕД

Методи мінімізації ризику в ЗЕД:

1. *Ухилення від ризику (уникнення)*, тобто відмова від справи, пов'язаної з ризиком (наприклад, від поїздки, підприємницької діяльності, пов'язаної з великою імовірністю втрат, небажання мати справу з ненадійним партнером) є найпростішим і радикальним способом зниження ризику.

2. *Запобігання втратам (попередження ризику)* передбачає проведення заходів, що дають змогу звести до мінімуму ймовірність частини втрат.

3. *Мінімізація втрат* означає вжиття заходів, що дають змогу знизити ймовірність настання несприятливого випадку чи величину збитку до мінімально можливого рівня.

4. *Передавання контролю за ризиком* - означає ухилення від участі в ризикованому заході (але не від самого заходу) за рахунок залучення іншої сторони (наприклад, найм субпідрядника, передавання ризику за збереження вантажу перевізнику).

5. *Диверсифікація* передбачає інвестування підприємством коштів у два і більше видів активів, тобто розподіл зусиль і капіталовкладень між різноманітними видами діяльності.

3. Страхування ризиків у ЗЕД

Страхування зовнішньоекономічних ризиків - це, комплекс видів страхування, що забезпечують захист інтересів вітчизняних і закордонних учасників тих або інших форм міжнародного співробітництва.

Метою страхування зовнішньоторговельних вантажів

є покриття збитків, що можуть виникнути внаслідок часткової втрати, ушкодження або повної втрати товарів при доставці їх від вантажовідправника до вантажоодержувача. Об'єктами страхування можуть бути як самі засоби транспорту, так і перевезені ними вантажі. Страхування вантажів часто називається карго, а страхування засобів транспорту - каско.

Морське страхування

Морське страхування включає: страхування суден, вантажів, фрахту, відповідальності судновласників.

Види договору морського страхування:

1. Страхування судна, як транспортного засобу, в основі якого бувають такі типові умови договорів:

- застереження про відповідальність перед третіми особами;
- застереження про загальну аварію;
- застереження про позови і трудові відносини;
- поділ ризику між страховиком і страхувальником;
- договірні гарантії (застереження про мореплавство; застереження про девіацію; застереження про законність).

2. Страхування одержання плати за фрахт власником судна.

3. Страхування відповідальності товарівідправника або перевізника перед третіми особами.

Страхування відповідальності автоперевізників

Автоперевізник несе відповідальність за повну чи часткову втрату вантажу і збиток, заподіяний їм з моменту прийняття товару до моменту його доставки. Основні положення, що регламентують взаємини між вантажоперевізником, відправником вантажу і вантажоодержувачем, містяться в Конвенції про договори міжнародного дорожчого перевезення вантажів (КДПВ), що підписана в 1956 р. у Женеві і розроблена в рамках Комітету з внутрішнього транспорту Європейської економічної комісії ООН.

Об'єктом страхування відповідальності автоперевізника є його обов'язок з відшкодування збитку в зв'язку з можливими претензіями про компенсацію заподіяної шкоди з боку осіб, що уклали з перевізником договір про перевезення вантажів. Страхування відповідальності автоперевізника на відмінність від страхування автодорожньої відповідальності є добровільним видом страхування.

Авіаційне страхування:

Авіаційне страхування включає:

- страхування літаків від загибелі і пошкодження;
- страхування відповідальності перед пасажирями за втрату життя і відповідальності за втрату або пошкодження багажу пасажирів;
- страхування відповідальності перед третіми особами за заподіяну шкоду їм або їхньому майну в результаті експлуатації авіатранспортних засобів;
- страхування команди;

- страхування відповідальності за збереження вантажу, що перевозиться авіатранспортом; страхування відповідальності перед третіми особами при будівництві літаків та їх ремонті.

Страхування вантажів

Особливості страхування вантажів:

1. *Вільна передача поліса*, яка не потребує ніякої заяви страховику. Мається на увазі, що вантаж з моменту початку забезпечення страхового покриття (це збігається звичайно із завантаженням) вилучено з відання страхувальника; вантаж передано в розпорядження перевізника. Страхувальник фактично ним не опікується і нічого з вантажем зробити не може, отже цілком відсутня так звана "суб'єктивна небезпека", тобто та, що знаходиться в причинному зв'язку зі страхувальником. Тому страховику байдуже, хто стає власником вантажу, і в чийх руках знаходиться поліс.

2. *Можливість страхувати вантаж дорожче від його вартості* в момент укладення договору страхування.

3. *Можливість страхувати за так званим генеральним (відкритим) полісом*.

Страхування експортних кредитів

Сутність його полягає в зменшенні або усуненні кредитного ризику. Об'єктами страхування експортних кредитів є: комерційні кредити, надані покупцеві, банківські позики постачальнику чи покупцеві, зобов'язання і поручительства за кредитом, довгострокові інвестиції тощо.

Можливі два варіанти страхування експортера:

- 1) на випадок неплатоспроможності (банкрутства) іноземного покупця;
- 2) страхування ризику затримки платежу до настання фактичної неплатоспроможності.

Страхування валютних ризиків експортерів і кредиторів:

1. *Опціонні операції* - це угоди, що дають право (але не зобов'язання) одному учаснику угоди купити або продати відповідну кількість іноземної валюти за фіксованим курсом протягом визначеного часу, тоді як другий учасник за грошову премію зобов'язується за необхідності забезпечити реалізацію цього права, будучи готовим продати або купити іноземну валюту за відповідною договірною ціною.

2. *Форвардні валютні операції* полягають в купівлі чи продажі певних сум відповідної валюти за заздалегідь обумовленим курсом на базі поточних

ринкових котирувань із її фактичним переданням у розпорядження контрагента у певний строк у майбутньому (звичайно на дату розрахунків за комерційними операціями).

У такий спосіб банки страхують себе та своїх клієнтів від можливих валютних збитків під час проведення останніми зовнішньоторговельних операцій. Крім того, банки часто практикують диверсифікацію складу своїх валютних резервів, скорочуючи в них питому вагу нестійких валют і збільшуючи питому вагу стійких валют.

3. *Ф'ючерсні операції* - це угоди з купівлі-продажу валют у майбутньому між двома сторонами за раніше обумовленим курсом, які укладаються на біржових ринках. Особливістю ф'ючерсних угод є те, що вони стандартизовані і поставки валюти відбуваються в строго визначені терміни. Поставка валюти за контрактом повинна здійснюватись через рахункову палату біржі, яка гарантує виконання зобов'язань за угодами всіма сторонами. Але, як правило, реальна поставка валюти за ф'ючерсними угодами не відбувається.

4. *Товарно-цінове застереження* - умова, що включається в міжнародний контракт з метою страхування від інфляційного ризику.

Обмеження в страхуванні ризиків ЗЕД

1. *Ціна страхування.* Нерідко премія, запитувана страховиком за прийняття на себе ризику, перевищує ту ціну, яку принциповий страхувальник вважає розумною за трансферт ризику.

2. *Неможливість застрахувати деякі види ризиків, тому що вони не приймаються.* Так, якщо ймовірність настання ризикової події дуже велика, то страхові фірми не беруться страхувати ці види ризику або вводять непомірно високі платежі.

