

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: кредитно-модульний курс

Видання 3-тє, перероблене та доповнене

*За редакцією доктора економічних наук,
професора, академіка АЕН України Ю. Г. Козака,
доцента Н. С. Логвінової,
Заслуженого економіста України К. І. Ржепішевського*

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

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

Київ
«Центр учбової літератури»
2010

УДК 339.5(075.8)
ББК 65.428я73
3-78

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

Рецензенти:

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

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

Автори:

Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Ржепішевський К. І., Граматик Ю. І., Барановська М. І., Наумчик А. А., Лебедева С. Н., Сотніков Ю. М., Захарченко О. В., Гаврилов М. С., Кравченко Є. В., Аверіхіна Т. В., Чистов Ю. І., Коваленко О. М., Курмиженко В. В., Запша Г. М.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний 3-78 курс: Навч. посіб. — 3-тє вид., перероб. та доп. / За ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, К. І. Ржепішевського. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 288 с.

ISBN 978-611-01-0084-7

Навчальний посібник побудовано за стандартами кредитно-модульної системи відповідно до умов Болонської декларації. У посібнику на підставі висвітлення теоретичних основ зовнішньоекономічної діяльності з'ясовуються найважливіші питання функціонування підприємства як головного суб'єкта ЗЕД.

Посібник містить проблемно-пошукові запитання, теми для доповідей і рефератів щодо змістовних модулів курсу, тестові завдання і контрольні запитання до кожного узагальненого модуля курсу, а також підсумкові тестові завдання та контрольні запитання до курсу в цілому.

Для студентів, аспірантів та викладачів вищих навчальних закладів.

УДК 339.5(075.8)
ББК 65.428я73

ISBN 978-611-01-0084-7

© Козак Ю. Г., Логвінова Н. С.,
Ржепішевський К. І. та ін., 2010
© Центр учбової літератури, 2010

Передмова

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

Для підвищення рівня відкритості української економіки необхідно створювати для підприємств більш сприятливі умови щодо виходу на зовнішні ринки. Широкий вихід підприємств на зовнішні ринки може бути ефективним лише у тому випадку, якщо спеціалісти у галузі ЗЕД оволодіють теорією та практикою здійснення зовнішньоекономічних операцій. Виходячи з цього, а також з урахуванням підключення України до Болонського процесу, метою навчального посібника є систематизація та узагальнення закономірностей, умов, принципів, процесів здійснення ЗЕД підприємств, забезпеченні більш глибокого розуміння стратегічних та процедурних аспектів ЗЕД, структурування змісту відповідно до вимог стандартів кредитно-модульної системи.

Згідно з програмою курсу, посібник складається з трьох модулів.

Модуль перший присвячено висвітленню теоретичних питань, загальній характеристиці ЗЕД, механізму регулювання ЗЕД, який втілює питання митно-тарифного, нетарифного та валютного регулювання, особливостям управління ЗЕД на рівні країни та регіону, а також проблемам захисту прав суб'єктів ЗЕД від дискримінаційних дій іноземних держав, проти недобросовісної конкуренції та зростаючого імпорту.

У другому модулі розглядаються стимулюючі фактори ЗЕД підприємства, організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства, питання ліцензування експортно-імпортних операцій та відповідальності за порушення у сфері зовнішньоекономічних зв'язків. Докладно

висвітлюються особливості двох моделей ЗЕД: зовнішньоторговельної та виробничо-інвестиційної, існування яких базується на поділі зовнішніх комерційних зв'язків та за структурною ознакою, яка охоплює основні види міжнародного підприємництва. Подано порядок укладення, реєстрації та обліку зовнішньоекономічного договору (контракту), а також показано підходи до оцінювання ефективності ЗЕД підприємств.

Третій модуль присвячен функціональному забезпеченню ЗЕД. У ньому узагальнюються аспекти митного оформлення експортно-імпортних операцій, охарактеризовані особливості транспортного забезпечення та страхування у ЗЕД. Особлива увага приділена проблемам валютно-фінансових та платіжних умов ЗЕД, які залежать від виду діяльності та потребують використання специфічних механізмів та інструментів. Від вибору форм і умов розрахунків залежить швидкість та гарантії одержанні платежу, суми витрат, пов'язаних із проведенням операцій через банк, та значною мірою валютна ефективність угоди.

У кожному модулі курсу подано матеріали до проведення інтерактивних лекцій та семінарських занять, стислі конспекти лекцій з основних тем дисципліни, проблемно-пошукові запитання, тематику доповідей і рефератів для презентації на семінарських заняттях, необхідну літературу.

Посібник також залучає контрольні запитання та тестові завдання до кожного узагальненого модуля курсу, підсумкові тестові завдання та контрольні запитання до курсу в цілому, загальну бібліографію.

Надання відповідей на контрольні запитання, виконання тестових завдань передбачає ознайомлення студентів не тільки із стислим конспектом основних тем навчального посібника, а й з рекомендованою літературою до модулів і курсу в цілому.

Навчальний посібник підготовлено спільно із провідними фахівцями Білоруського торгово-економічного університету, передусім із ректором цього університету А.А. Наумчик та завідувачем кафедрою світової та національної економіки С.Н. Лебедевою. У підготовці навчального посібника брали також участь аспіранти та магістри зі спеціальності «Міжнародна економіка»: І.О. Горячко, Л.П. Апостолук, О.А. Єрмакова, М.Є. Бикова. Автори і редактори висловлюють щирю вдячність академіку НАН України, д.е.н., професору Пахомову Ю.М., академіку НАН України, професору Амоші О.І., д.е.н., професору Макогону Ю.В. за співро бітництво, корисні й неупереджені зауваження та допомогу, надані під час роботи над цією книгою.

Модуль I

Теоретичні основи зовнішньоекономічної діяльності

Змістовний модуль 1

Загальна характеристика зовнішньоекономічної діяльності

- 1.1. Поняття та принципи ЗЕД.
- 1.2. Основні суб'єкти та види ЗЕД.
- 1.3. Право суб'єктів господарювання на здійснення ЗЕД.
- 1.4. Характерні риси сучасної системи ЗЕД.

У першому змістовному модулі висвітлюється специфіка ЗЕД, яка розглядається як багатомірна цілісна система господарювання. Наголос робиться на практичне значення ЗЕД для країни.

Тема 1. Сутність зовнішньоекономічної діяльності

1.1. Поняття та принципи ЗЕД

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

Зовнішньоекономічна діяльність в усіх країнах спрямована на:

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

Функції ЗЕД:

- організація та обслуговування міжнародного обміну природними ресурсами та результатами праці в їх матеріальній та вартісній формах;

- міжнародне призначення споживчої вартості продуктів міжнародного поділу праці;
- організація міжнародного грошового обігу.

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

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

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

- зовнішньоторговельну;
- міжнародну виробничо-інвестиційну.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- вільний доступ до морів і від них для країн, що їх не мають.
- значна частина міжнародних принципів ЗЕД діє в межах інтеграційних угруповань. Так, принципи ЗЕД у Європейському Союзі містяться в Білій книзі (1985 р.); і включають:
- контроль і оформлення документів на товари, що перетинають національні кордони;
- свободу пересування осіб для працевлаштування або постійне місце проживання у будь-якій країні;
- уніфікацію технічних норм і стандартів;
- відкриття споживчих ринків;
- лібералізацію фінансових послуг;
- поступове відкриття ринку інформаційних послуг;
- лібералізацію транспортних послуг;
- створення сприятливих умов для промислового співробітництва з урахуванням законодавства про права на інтелектуальну і промислову власність;
- усунення фіскальних бар'єрів.

На національному рівні принципи ЗЕД закріплюються в законодавчих актах відповідних країн. Так, в Україні згідно зі статтею 2 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність», суб'єкти господарської діяльності керуються такими принципами:

- суверенітет у здійсненні ЗЕД: суб'єкти ЗЕД самостійно і незалежно здійснюють ЗЕД на території України, неухильно виконуючи усі договори і зобов'язання країни у галузі міжнародних економічних відносин;
- свобода ЗЕД: суб'єкти ЗЕД добровільно вступають у зовнішньоекономічні зв'язки; мають право здійснювати ЗЕД у будь-яких формах; зобов'язані додержуватися встановленого порядку при здійсненні ЗЕД; мають виключне право власності на всі одержані ними результати ЗЕД;
- юридична рівність і недискримінація. Цей принцип полягає в рівності перед законом усіх суб'єктів ЗЕД, незалежно від форм власності; забороні будь-яких дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів ЗЕД, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками; неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів;

- верховенство закону: ЗЕД регулюється тільки законами України;
- забороняється застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що в будь-який спосіб створюють для суб'єктів ЗЕД умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України;
- захист інтересів суб'єктів ЗЕД. Цей принцип полягає в тому, що Україна як держава забезпечує рівний захист інтересів усіх суб'єктів ЗЕД та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України, а також рівний захист всіх українських суб'єктів ЗЕД за межами України згідно з нормами міжнародного права; здійснює захист державних інтересів України, як на її території, так і за її межами лише відповідно до її законів, умов підписання нею міжнародних договорів та норм міжнародного права;
- еквівалентність обміну, неприпустимість демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

1.2. Основні суб'єкти та види ЗЕД

До основних суб'єктів ЗЕД належать:

- фізичні особи — громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;
- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на її території;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;
- структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;
- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

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

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

- організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту у випадках, передбачених законодавством України;
- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- операції по придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;
- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами;
- робота іноземних фізичних осіб на контрактній платній основі із суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;
- інші не заборонені законодавством України види зовнішньоекономічної діяльності.

1.3. Право суб'єктів господарювання на здійснення ЗЕД

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

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

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

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

Підприємці мають право здійснювати ЗЕД після державної реєстрації їх як учасників ЗЕД. Цю реєстрацію виконує орган виконавчої влади на підставі подання заяви подавця, копій статутних документів або нотаріально завірених документів фізичної особи про їхню реєстрацію як підприємця.

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

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

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

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

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

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

2. Національний режим, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків, не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України.

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

1.4. Характерні риси сучасної системи ЗЕД

Сучасну систему ЗЕД характеризують такі риси:

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

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

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

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

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

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

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

7. Активна та цілеспрямована роль держави щодо втягнення країни в систему глобальної світової економіки. Метою державного регулювання є створення сприятливих правових, економічних та політичних умов, які забезпечують ефективну, з точки зору інтересів країни та окремого підприємця, зовнішньоекономічну діяльність на усіх рівнях.

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

Семінар № 1. Зовнішньоекономічна діяльність: сутність та розвиток

Мета й завдання заняття: висвітлити сутність ЗЕД, її цілі та функції; визначити суб'єкти ЗЕД та основні види їхньої діяльності; з'ясувати правові режими, що запроваджуються для іноземних суб'єктів господарювання; охарактеризувати сучасну систему ЗЕД.

План

1. Специфіка ЗЕД.
2. Суб'єкти та види ЗЕД.
3. Вимоги щодо виникнення права суб'єктів ЗЕД на здійснення цієї діяльності.
4. Розвиток сучасної системи ЗЕД.

Ключові поняття

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



Проблемно-пошукові запитання

1. Яка роль ЗЕД в економіці країни?
2. Що сприяє розвитку ЗЕД?
3. Які права мають суб'єкти господарювання на здійснення ЗЕД у сучасних умовах?
4. Які нормативні акти регулюють ЗЕД підприємств та які основні питання вони висвітлюють?
5. Чим відрізняється ЗЕД від міжнародного бізнесу?



Теми доповідей і рефератів

1. Нові тенденції в розвитку ЗЕД України.
2. Правові, технологічні та політичні аспекти ЗЕД.

3. Глобальне торговельне середовище: сутність та специфічні риси.
4. Глобальне інвестиційне середовище: сутність та специфічні риси.
5. Роль підприємницької культури у ЗЕД.
6. Переваги, які отримують українські підприємці від участі в СОТ.

Література: 3; 4; 40; 44; 45; 54; 62; 64.

Змістовний модуль 2

Рівні організаційного управління зовнішньоекономічною діяльністю

- 2.1. Управління ЗЕД на рівні країни.
- 2.2. Управління ЗЕД на рівні регіону.
- 2.3. Недержавні організації, що сприяють ЗЕД підприємства.

У другому змістовному модулі розглядається система державних і недержавних органів управління ЗЕД, їхні завдання, функції та повноваження.

Тема 2. Організаційна система управління зовнішньоекономічною діяльністю

2.1. Управління ЗЕД на рівні країни

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

В Україні управління ЗЕД здійснюють:

- Україна як держава в особі її органів у межах їхньої компетенції;
- недержавні органи управління економікою (товарні, фондові, валютні біржі, торговельні палати, асоціації, спілки та інші організації координаційного типу), що діють на підставі їхніх статутних документів;
- самі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

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

До органів управління ЗЕД в Україні належать:

- Верховна Рада України;
- Кабінет Міністрів України;
- Національний банк України;
- Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики (Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції);

- Державна митна служба України;
- Антимонопольний комітет України;
- Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі.

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

- приймає, змінює та скасовує закони, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності;
- затверджує головні напрями зовнішньоекономічної політики України;
- розглядає, затверджує та змінює структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- укладає міжнародні договори України;
- затверджує нормативи обов'язкового розподілу валютної виручки, ставки та умови оподаткування, митного тарифу, митних зборів та митних процедур;
- установлює спеціальні режими зовнішньоекономічної діяльності на території України;
- затверджує списки товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню або забороняється.

Кабінет Міністрів України як орган виконавчої влади:

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

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

Національний банк України:

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

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики (Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції):

- забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координацію їхньої зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі відповідно до міжнародних договорів України;
- здійснює контроль за додержанням усіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України;
- здійснює заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, зокрема реєстрацію учасників зовнішньоекономічної діяльності, реєстрацію окремих видів контрактів;
- проводить антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування;
- бере участь у розробленні механізму регулювання валютно-кредитних відносин із зарубіжними країнами, а також у реалі-

зації загальнодержавної політики залучення в Україну іноземних інвестицій і розміщення їх на території країни;

- бере участь у розробленні прогнозу зовнішньоторговельного та платіжного балансу України, здійснює аналіз їхнього стану і прогнозування темпів, пропозицій, ефективності експорту та імпорту;
- співпрацює в міжнародних економічних організаціях і державних комісіях, координуючи в них діяльність міністерств і відомств України, вносить пропозиції про укладення міжнародних договорів і заключає їх за дорученням Кабінету Міністрів;
- здійснює керівництво діяльністю торговельних представництв, апаратів торговельних радників та аташе з торговельно-економічних питань посольств України за рубежом;
- на основі аналізу й прогнозування кон'юнктури на світових ринках забезпечує інформацією суб'єктів ЗЕД, а також надає їм допомогу в роботі з іноземними партнерами.

Державна митна служба України:

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

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

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі:

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

застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів.

2.2. Управління ЗЕД на рівні регіону

Поняття «регіон» має декілька трактувань — від найширшого (наприклад, регіон «Західна Європа») до вузького (на рівні окремого міста з прилягаючою смугою території). У контексті управління економічною діяльністю, в тому числі зовнішньою, під регіоном слід розуміти цілісну частину території країни, яка має право на самоврядування, управління й відповідний адміністративний апарат. Ось яке визначення регіону дає Асамблея європейських регіонів: «Регіон – це територіальне об'єднання під безпосередньою юрисдикцією суверенної держави з системою самоврядування. Регіон повинен мати свою конституцію, статус автономії чи інший закон, який є складовою законодавства держави і яка визначає організацію та повноваження регіону» [54, с. 26].

У такому формулюванні поняттю «регіон» відповідають адміністративні області України, міста Київ і Севастополь. Статус регіону, межі його повноважень установлені законодавством України, зокрема, законами «Про місцеве самоврядування в Україні» і «Про місцеві державні адміністрації».

До органів місцевого регулювання зовнішньоекономічною діяльністю належать:

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

До їхньої компетенції належать:

- укладення і забезпечення виконання у встановленому законодавством порядку договорів з іноземними партнерами на придбання та реалізацію продукції, виконання робіт і надання послуг;
- сприяння зовнішньоекономічним зв'язкам підприємств, установ та організацій, розташованих на відповідних територіях, незалежно від форм власності;
- сприяння у створенні на основі законодавства спільних з іноземними партнерами підприємств виробничої і соціальної інфраструктури та інших об'єктів; залучення іноземних інвестицій для створення робочих місць;

- організація та контроль прикордонної і прибережної торгівлі;
- створення умов для належного функціонування митних органів, сприяння їх діяльності;
- забезпечення на відповідній території в межах наданих повноважень реалізації міжнародних зобов'язань України.

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

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

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

Усе це повною мірою стосується і сфери зовнішньоекономічної діяльності. Світова практика переконливо показує, що в сучасних геополітичних умовах пряма міжнародна співпраця на рівні регіонів різних

країн є найбільш ефективною і набуває все більшого поширення. Для України це один з головних механізмів щодо виходу на світовий ринок. Тим більше, що прикордонні регіони України — Карпатський, Бузький, Причорноморський — активно входять до нових міжнародних формувань, таких як Карпатський єврорегіон, єврорегіон «Буг», єврорегіон «Нижній Дунай», Асамблея європейських регіонів, економічна інтеграція ЧЕС — Чорноморське економічне співробітництво. Ці регіони та Україна в цілому беруть участь у розробці проектів міжнародних транспортних коридорів Європейського Союзу та транспортної системи країн ЧЕС.

2.3. Недержавні організації, що сприяють ЗЕД підприємств

До недержавних організацій, які сприяють розвитку ЗЕД підприємств, належать насамперед торгово-промислові палати (ТПП). Торгово-промислова палата є недержавною неприбутковою самоврядною організацією, яка об'єднує юридичних осіб, які створені і діють відповідно до законодавства України, та громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання. Діяльність ТПП в Україні регулюються Законом України «Про торгово-промислові палати в Україні». Вони створені з метою сприяння розвитку народного господарства та національної економіки, її інтеграції у світову господарську систему, формуванню сучасних промислової, фінансової і торговельної інфраструктур, створенню сприятливих умов для підприємницької діяльності, всебічному розвитку усіх видів підприємництва, науково-технічних і торговельних зв'язків між українськими підприємцями та підприємцями зарубіжних країн.

Торгово-промислова палата:

- сприяє розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, експорту українських товарів і послуг, здійснює практичну допомогу підприємцям у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, освоєнні нових форм співробітництва;
- представляє інтереси членів палати з питань господарської діяльності як в Україні, так і за її межами;
- організує взаємодію між суб'єктами підприємницької діяльності, координує їх взаємовідносини з державою в особі її органів;
- бере участь в організації в Україні та за кордоном професійного навчання і стажування фахівців — громадян України з питань

- підприємництва, розвитку конкуренції, а також у розробленні та реалізації державних і міждержавних програм у цій галузі;
- надає довідково-інформаційні послуги, основні відомості про діяльність українських підприємств і підприємств зарубіжних країн, сприяє поширенню, зокрема через засоби масової інформації, знань про економіку і науково-технічні досягнення, законодавство, звичаї та правила торгівлі в Україні і зарубіжних країнах, можливості зовнішньоекономічного співробітництва українських підприємств;
 - сприяє організації інфраструктури інформаційного обслуговування підприємництва;
 - надає послуги для здійснення комерційної діяльності іноземним фірмам та організаціям;
 - устанавлює і розвиває зв'язки з іноземними підприємцями, а також організаціями, що об'єднують або представляють їх, участь у роботі міжнародних неурядових організацій та інших спільних організацій;
 - сприяє розвитку торгових та інших чесних звичаїв у підприємницькій діяльності, бере участь у розробленні правил професійної етики у конкуренції для різних сфер підприємницької діяльності, галузей економіки, спілок та об'єднань підприємців тощо.
- Ці завдання ТПП реалізує при виконанні низки функцій. ТПП може:
- проводити за доручення державних органів незалежну експертизу проєктів нормативно-правових актів з питань економіки, зовнішньоекономічних зв'язків, а також з інших питань, що стосуються прав та інтересів підприємців;
 - представляти і захищати законні інтереси торгово-промислової палати або за дорученням її членів їх інтереси;
 - надавати за дорученням українських та іноземних юридичних і фізичних осіб послуги, пов'язані із захистом їхніх прав та інтересів, відповідно до законодавства України та міжнародних договорів України;
 - звертатися за дорученням осіб, права яких порушені, до Антимонопольного комітету України із заявами про порушення законодавства про захист від недобросовісної конкуренції;
 - проводити на замовлення українських та іноземних підприємців експертизу, контроль якості, кількості, комплектності

- товарів (у тому числі експортних та імпорتنих) і визначати їхню вартість;
- засвідчувати і видавати сертифікати про походження товарів, сертифікати визначення продукції власного виробництва підприємств з іноземними інвестиціями та інші документи, пов'язані із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності;
 - декларувати зовнішньоторговельні вантажі у випадках, передбачених законом;
 - організовувати міжнародні виставки, національні виставки іноземних держав і окремих іноземних фірм, забезпечувати підготовку і проведення виставок українських товарів в Україні та за її межами;
 - організовувати семінари, конференції, ділові переговори з економічних питань за участю українських підприємців та іноземних фірм в Україні та за її межами;
 - укладати необхідні для виконання функцій палат зовнішньоекономічні та інші угоди з українськими та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності, а також з окремими громадянами;
 - видавати інформаційні, довідкові, рекламні та методичні матеріали з питань своєї діяльності, а також газети, журнали та інші друковані матеріали для забезпечення підприємницької діяльності;
 - створювати, реорганізовувати і ліквідувати підприємства та інші організації з метою виконання статутних завдань у порядку, встановленому законом;
 - створювати за ініціативою учасників спору третейські суди відповідно до законодавства України, галузеві або територіальні комітети (ради) підприємців, цільові секції фахівців-консультантів тощо.

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

та рівноправності з метою представництва і захисту прав та інтересів організацій роботодавців та роботодавців».

Ці організації діють з метою представництва та захисту законних інтересів роботодавців у економічній, соціально-трудовій та інших сферах. Їхня роль у розвитку міжнародної діяльності фірм різноманітна:

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

Семінар № 2. Органи управління зовнішньоекономічною діяльністю та їх основні функції

Мета й завдання заняття: охарактеризувати діяльність органів управління ЗЕД на рівні країни та регіону, висвітлити особливості діяльності недержавних організацій, які сприяють розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України та її інтеграції у світову господарську систему.

План

1. Органи управління ЗЕД в Україні.
2. Управління ЗЕД на регіональному рівні.
3. Торгово-промислові палати та організації роботодавців, які сприяють ЗЕД підприємств.

Ключові поняття

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



Проблемно-пошукові запитання

1. Як виглядає у цілому організація ЗЕД?
2. Як побудована система управління ЗЕД в Україні?
3. Як побудована система управління ЗЕД в Одеському регіоні?
4. Які мають повноваження регіональні органи державної влади по управлінню ЗЕД?
5. Які недержавні організації, крім торгово-промислових палат та організацій роботодавців, сприяють ЗЕД підприємств?
6. Які міжнародні економічні організації сприяють ЗЕД і який механізм цього сприяння?



Теми доповідей і рефератів

1. Управління ЗЕД на рівні країни: світовий досвід.
2. Управління ЗЕД на рівні регіону: світовий досвід.
3. Роль Міжнародної торговельної палати у розвитку зовнішньоекономічних відносин.
4. Роль організацій роботодавців (підприємців) у сфері ЗЕД: світовий досвід.
5. Діяльність українських організацій роботодавців у сфері ЗЕД.

Література: 3; 5; 6; 8; 13; 45; 54; 55; 67.

Змістовний модуль 3

Механізм регулювання зовнішньоекономічною діяльністю

3.1. Митно-тарифне регулювання.

3.2. Нетарифне регулювання.

3.3. Валютне регулювання.

У третьому змістовному модулі розглядаються інструменти тарифного та нетарифного регулювання, заходи валютного регулювання.

Тема 3. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності у торговій та валютній сферах

Регулювання ЗЕД в Україні здійснюється з метою:

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

Завдання державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

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

Державне регулювання ЗЕД здійснюється за допомогою:

- законів України;
- актів тарифного і нетарифного регулювання;

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

3.1. Митно-тарифне регулювання

Митний тариф — це систематизований звід ставок мита, яким обкладаються товари й інші предмети, що ввезені на митну територію країни або вивозяться за її межі.

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

Метою митного тарифу є:

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

Мита виконують такі функції:

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

Звичайно розрізняють такі види мит.

За способом стягування:

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

За об'єктом обкладання:

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

За характером:

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

За походженням:

- *автономні* — мита, що вводяться на підставі односторонніх рішень органів державної влади країни;
- *договірні* — мита, установлені на підставі двосторонньої чи багатосторонньої угоди;
- *преференційні* — мита з нижчими ставками порівняно з діючим тарифом. Вони накладаються на підставі багатосторонніх угод на товари, які походять з країн, що розвиваються, чи країн, що створюють разом з даною країною митний союз чи зону вільної торгівлі або утворюються в прикордонній торгівлі.

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

Тарифні ставки бувають різних видів.

За типом:

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

За способом обчислення:

- *номінальні* — митні ставки, зазначені в митному тарифі;

- *дійсні* — реальний рівень митних ставок на кінцеві товари, обчислені з урахуванням рівня мит, накладених на імпортні вузли і деталі цих товарів.

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

Економічні наслідки введення мита різноманітні: вони впливають на виробництво, споживання, товарообіг і добробут країни, що ввела імпортний тариф, та її партнерів по торгівлі.

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

При введенні імпортного тарифу малою країною світові ціни не змінюються і її умови торгівлі не настільки поліпшуються, щоб компенсувати негативний вплив тарифу на економіку. У разі введення імпортного тарифу великою країною світові ціни змінюються і поліпшуються умови торгівлі. Результати введення імпортного тарифу великою країною приблизно такі самі, як у малої країни [54, с. 64; 60, с. 179].

3.2. Нетарифне регулювання

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

Поширення нетарифних обмежень пояснюється тим, що їх введення є привілеєм уряду країни і вони не регулюються міжнародними угодами.

Нетарифні обмеження можна класифікувати за такими групами: кількісні, приховані, фінансові [54, с. 66–83; 60, с. 182–196].

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

Квотування. Квота є найбільш поширеною формою нетарифних обмежень.

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

За напрямом дії квоти поділяють на:

- *експортні*, які вводить уряд країни, щоб запобігти вивезенню дефіцитної на внутрішньому ринку продукції;
- *імпортні*, які вводить уряд країни, щоб захистити внутрішній ринок від іноземної конкуренції; щоб досягти збалансованості торгового балансу, регулювання попиту та пропозиції усередині країни, як відповідного заходу на дискримінаційну торгову політику інших держав.

За масштабом охоплення квоти поділяють на:

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

Економічні наслідки введення квот:

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

Ліцензування. Квотування здійснюється урядовими органами на основі видачі ліцензій.

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

Основні види ліцензій: разова, генеральна, глобальна, автоматична.

«Добровільне» обмеження експорту (ДОВЕ) — це кількісне обмеження експорту, засноване на зобов'язанні одного з торгових партнерів

обмежити (чи не розширювати) обсяг експорту, прийнятий у рамках міжурядової угоди про встановлення квот на експорт товару.

Приводом для ДОЭ звичайно є заяви національних товаровиробників про те, що ввезення того чи іншого товару через кордон призводить до втрат на виробництві і дезорганізації місцевого ринку.

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

Істотна роль серед нетарифних методів торгової політики відводиться *прихованим видам торгових обмежень*, яких нараховується більше ніж 100 найменувань. З їхньою допомогою країни можуть в односторонньому порядку обмежувати експорт чи імпорт. До них належать: технічні бар'єри, внутрішні податки і збори, державна закупівля, вимоги щодо вмісту місцевих компонентів [54, с. 72–78].

До фінансових методів торгової політики належать демпінг, субсидії [54, с. 78–83].

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

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

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

Субсидії. Уряди багатьох країн для розвитку певних галузей і проведення необхідної експортної політики використовують субсидування, тобто державні дотації виробникам при їхньому виході на світовий ринок. Інакше кажучи, субсидія — це фінансова чи інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту товару, у результаті якої суб'єкт господарсько-правових відносин країни експорту одержує пільги (прибутки). Така підтримка національних товаровиробників у той же час дискримінує імпортерів.

Залежно від характеру виплат розрізняють пряме і непряме субсидування.

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

3.3. Валютне регулювання

Система валютного регулювання – це регламентація режиму здійснення валютних операцій, міжнародних розрахунків, визначення загальних принципів валютного регулювання, повноважень державних органів і функцій банків та інших кредитно-фінансових установ у регулюванні валютних операцій, прав та обов'язків суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства.

Валютне регулювання здійснюється на міждержавному, регіональному та національному рівнях.

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

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

Системи національного валютного регулювання, як правило, визначають суб'єктів валютного регулювання, порядок здійснення операцій з валютними цінностями, статус валюти та обмінний валютний

курс, повноваження державних органів і функції банківської системи у сфері валютного регулювання і валютного контролю.

Усі суб'єкти валютного регулювання поділяються на резидентів та нерезидентів. Так, відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України № 15-93 від 19 лютого 1993 р. «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» під резидентами розуміють:

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

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

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

Під нерезидентами розуміють:

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

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

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

До учасників валютного регулювання відносять: Національний банк України, «уповноважений банк» (будь-який комерційний банк, офіційно зареєстрований на території України, що має ліцензію Національного банку України на здійснення валютних операцій, а також здійснює валютний контроль за операціями своїх клієнтів), різні

кредитно-фінансові установи, які отримали ліцензію НБУ на право проведення валютних операцій, юридичні особи, що уклали агентські угоди на відкриття пунктів обміну іноземних валют, кредитно-фінансові установи-нерезиденти, що одержали індивідуальні ліцензії НБУ на право проведення операцій на валютному ринку України.

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

До валютних цінностей на території України належать:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Конвертованість буває зовнішня, внутрішня, повна і часткова.

Зовнішня конвертованість національної валюти надає резидентам право здійснювати операції з іноземною валютою з нерезидентами. Нерезиденти мають можливість вільно переводити та конвертувати кошти у даній валюті.

Внутрішня конвертованість національної валюти надає резидентам право здійснювати операції з активами в іноземній валюті в середині країни. Вона передбачає можливість для громадян та організацій здійснювати платежі за кордон і купівлю іноземної валюти без будь-яких обмежень.

При повній конвертованості всі вітчизняні та іноземні громадяни та організації, які володіють певною сумою грошей даної країни, мають змогу без обмежень використовувати ці гроші на будь-які цілі.

При частковій конвертованості на операції купівлі та продажу застосовуються певні обмеження.

Основними інструментами впливу на паритет української національної валюти є:

- інтервенція Центрального банку на валютному ринку для згладжування короткотермінових коливань обмінного курсу;
- заяви уряду щодо динаміки валютних паритетів та економіко-політичних заходів, які він має намір запровадити для її забезпечення з метою формування очікувань;
- заходи грошово-кредитної політики, спрямовані на контроль за ліквідністю комерційних банків через цінову (операції Центрального банку на відкритому ринку, механізм рефінансування комерційних банків, установлення облікової ставки) та кількісну (пропозиція національних грошей, норми резервування) стратегію;
- валютний контроль.

При проведенні валютних операцій українські підприємства та організації керуються Класифікатором іноземних валют (далі – Класифікатор), що перебувають в обігу, є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави та можуть бути

використані при здійсненні торговельних та неторговельних платежів суб'єктами підприємницької діяльності та банками України.

Усі валюти у Класифікаторі поділяються на три групи:

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

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

3 група — неконвертовані валюти. Вони не обмінюються на інші валюти, і їхні курси не визначаються НБУ.

Офіційний курс гривні установлюється:

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

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

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

Національним банком України введені граничні відхилення від офіційного курсу, які установлені в межах 5%. Ці відхилення стосуються виключно іноземних валют 1-ї групи Класифікатора.

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

Генеральні ліцензії видаються комерційним банкам та іншим кредитно-фінансовим установам України на здійснення валютних

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

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

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

Операції на міжбанківському валютному ринку України (МВРУ) здійснюються лише суб'єктами цього ринку (далі — суб'єкти ринку), тобто учасниками валютного регулювання.

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

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

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

Торговельна сесія проводиться за такою схемою:

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

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

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

- операції виконуються із додержанням вимог правил здійснення операцій на МВРУ;
- вид операцій (купівля, продаж), який указаний у Заявці, не змінюється;
- при купівлі або продажу валюти дозволяється міняти іноземну валюту тієї чи іншої групи Класифікатора тільки на валюту тієї самої групи;
- уповноважений банк (фінансова установа) бере участь у Торговельній сесії тільки як продавець або як покупець іноземної валюти. При цьому гривневий еквівалент іноземної валюти, яку купили, не може перевищувати гривневого еквівалента валюти, яка заявлена.

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

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

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

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

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

До головних умов торгівлі іноземною валютою на МВРУ відносять:

- умови щодо купівлі іноземної валюти;

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

Порядок організації в Україні розрахунків в іноземній валюті регламентується насамперед Декретом Кабінету Міністрів «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» та Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті».

Таблиця 3.1

Підстави для купівлі іноземної валюти на МВРУ

Групи покупців	Мета купівлі іноземної валюти
1. Резиденти	Розрахунки з нерезидентами за торговельними операціями
2. Резиденти юридичні та фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, крім постійних представництв нерезидентів	Здійснення неторговельних операцій
3. Страховики, Моторне (транспортне) страхове бюро, страхові (перестрахові) брокери, постійні представництва страхових (перестрахових) брокерів	Забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентами
4. Постійні представництва нерезидентів, які здійснюють підприємницьку діяльність	Проведення неторговельних операцій
5. Офіційні представництва, представництва юридичних осіб-нерезидентів, які не здійснюють підприємницької діяльності	Здійснення неторговельних операцій
6. Фізичні особи-резиденти	Купівля іноземної валюти за гривні з їхніх власних рахунків для переказу за кордон за неторговельними операціями
7. Фізичні особи-нерезиденти	Купівля іноземної валюти за гривні з їхніх власних поточних рахунків для переказу за кордон за неторговельними операціями

Продовження табл. 3.1

8. Банки-нерезиденти	Купівля іноземної валюти з їхніх кореспондентських рахунків у гривнях
9. Уповноважені банки – члени міжнародних платіжних систем	Виконання власних зобов'язань за операціями, пов'язаними з організацією та забезпеченням розрахунків з використанням платіжних карток міжнародних платіжних систем
10. Уповноважені банки та фінансові установи	<ol style="list-style-type: none"> 1. Виконання власних зобов'язань за операціями, пов'язаними зі сплатою коштів банкам-кореспондентам, міжнародним системам зв'язку, інформаційній агенції REUTERS за користування їх послугами. 2. Формування резервів під заборгованість в іноземній валюті для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями комерційних банків. 3. Виконання зобов'язань за валютними операціями резидентів (у тому числі за власними операціями банків), пов'язаними з рухом капіталу, товарними кредитами, операціями щодо забезпечення виконання зобов'язань та відповідними платежами за цими операціями (проценти, комісійні, неустойки тощо) в іноземній валюті, а також за інвестиційними операціями
11. Державне казначейство України.	Проведення розпорядниками бюджетних коштів, переведеними на казначейське обслуговування, видатків, пов'язаних з міжнародною діяльністю

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

При укладенні контрактів резидент повинен використовувати форми розрахунків з нерезидентами, передбачені чинним законодав-

ством, з урахуванням обмежень, установлених НБУ на момент здійснення розрахунків.

У разі експорту продукції виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їхні валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, зазначених у контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення продукції, що експортується, а у випадку експорту робіт (послуг, прав інтелектуальної власності) — з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, послуг, експорт прав інтелектуальної власності.

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

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

а) у разі експорту товарів — наступний календарний день після дати митного оформлення (витягу вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується;

б) у разі експорту робіт, послуг — наступний календарний день після дати підписання акту, який засвідчує виконання робіт, послуг, експорт прав інтелектуальної власності;

в) у разі імпорту:

— наступний календарний день після дати здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачання продукції (робіт, послуг);

— при розрахунках у формі документарного акредитиву — наступний календарний день після моменту здійснення банком платежу на користь нерезидента.

Резиденти, які купують іноземну валюту через уповноважені банки для забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентами, зобов'язані здійснити перерахування таких сум протягом п'яти днів з моменту зарахування їх на валютні рахунки резидентів. Порушення резидентами передбачених термінів тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3 % від суми неодержаної виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті,

перерахованої за офіційним поточним валютним курсом на день нарахування пені. Загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати розміру заборгованості. Якщо резиденти порушують зазначені терміни, то придбана валюта продається уповноваженим банком протягом 5 робочих днів на МВРУ. Якщо за такої операції виникає позитивна курсова різниця, то вона щоквартально спрямовується у Держбюджет, а від'ємна — відноситься на результати господарчої діяльності резидента. У разі перевищення зазначених термінів розрахунків у випадку виконання резидентами договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, поставки складних технічних виробів і товарів спеціального призначення НБУ може надавати індивідуальні ліцензії.

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

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

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

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

Підставою для переказування банкам коштів у національній та іноземній валюті на користь (на рахунок) нерезидентів як за дорученням резидентів юридичних осіб і фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності, так і на виконання власних зобов'язань, за

договорами, які передбачають виконання робіт та надання послуг нерезидентами, вважаються такі документи, що надаються резидентом:

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

У разі здійснення авансового платежу резидент зобов'язаний надати документи банку в 90-денний термін з наступного календарного дня після дати здійснення авансового платежу. У разі невиконання резидентом цих вимог банк зобов'язаний повідомити про це спеціальним підрозділом по боротьбі з організованою злочинністю за місцем державної реєстрації резидента як про операції, що мають сумнівний характер, відповідно до законодавства про боротьбу з організованою злочинністю.

Проведення зазначених вище операцій протягом дня на користь однієї й тієї самої особи або споріднених осіб на суму, що не перевищує 50 000 євро, здійснюється за умови, що загальна сума договору не перевищує 50 000 євро. Якщо сума договору перевищує 50 000 євро, то необхідно додатково ще подати:

- акт цінової експертизи — офіційний висновок Державного інформаційно-аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків щодо відповідності контрактних цін на послугу та/ або роботу, яка є предметом договору, індикативним цінам або кон'юнктури ринку залежно від умов здійснення контракту;
- калькуляцію витрат за надані послуги, завірену нерезидентом;
- якщо ціною експертизою встановлено завищення контрактних цін, переказування коштів за цим договором дозволяється лише за наявності погодження НБУ.

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

- Департамент валютного контролю НБУ (територіальне управління НБУ) розглядає отриманий від рецензента пакет документів для видачі погодження в порядку черговості його надходження. Строк розгляду документів не має перевищувати 7 робочих днів з дати його надходження;

- перевірка Департаментом правильності та повноти платежу за видачу погодження;
- видача резиденту погодження або письмове повідомлення його про відмову у видачі. Погодження видається лише зазначеній у ньому особі без права передавання його іншим особам;
- резидент пред'являє погодження до банку, через який має переказуватися валюта. Банк здійснює контроль за виконанням вимог погодження.

Підставами для відмови у видачі погодження є:

- відсутність або невідповідність вимогам відповідним нормативним актам;
- порушенням умов погодження;
- виявлення в документах, що були подані власником погодження, недостовірної інформації.

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

Семінар № 3. Основні підходи до регулювання зовнішньоекономічної діяльності у торговій та валютній сферах

Мета й завдання заняття: визначити цілі та завдання державного регулювання ЗЕД, з'ясувати інструменти, за допомогою яких здійснюється регулювання ЗЕД у торговій та валютній сферах.

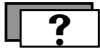
План

1. Роль мита та його види в зовнішній торгівлі.
2. Нетарифні зовнішньоторговельні обмеження.
3. Особливості валютного регулювання ЗЕД.

Ключові поняття

Митно-тарифне регулювання, адвалорне, специфічне, комбіноване, ввізне, вивізне, спеціальне, анидемпінгове, компенсаційне мита, нетарифне регулювання, квота, ліцензування, «добровільні» експортні обмеження, технічні бар'єри, внутрішні податки і збори, демпінг, субсидії, валютне регулювання, валютні цінності, валютні операції, конвертованість валюти, Класифікатор іноземних валют, міжбанків-

ський валютний ринок України, Торговельна сесія, офіційний курс гривні, валютний контроль.



Проблемно-пошукові запитання

1. На чому ґрунтується сучасне регулювання ЗЕД?
2. Які принципи покладено в основу митно-тарифного регулювання?
3. Прокоментуйте таке твердження: «Тарифи забезпечують дохід для уряду і захист галузей всередині країни. Через це, чим вищою є ставка мита, тим більшим буде дохід».
4. У чому сутність запровадження обов'язкового розподілу виручки від ЗЕД в іноземній валюті?
5. Який порядок здійснення валютних операцій?
6. Які подібні та відмінні риси у тарифів і квот?
7. Прокоментуйте таке твердження: «Квоти — це позитивне регулювання міжнародної торгівлі, тоді як впровадження тарифів не є такими. Оскільки країна повинна знати, куди вона рухається, використанню квот надається перевага».
8. Як ви оцінюєте таке твердження: «Багато нетарифних заходів є швидше протекціоністськими за своїми наслідками, ніж за намірами».
9. Чому прямі експортні субсидії вважаються нетарифними торговельними бар'єрами?
10. У чому сутність Статті ГАТТ «Домовленості з валютних питань»?



Теми доповідей і рефератів

1. Особливості практики застосування тарифних і нетарифних інструментів членами СОТ для забезпечення інтересів на зовнішньому ринку.
2. Система валютного регулювання та валютного контролю в Україні.
3. Принципи оподаткування при здійсненні ЗЕД.
4. Основні підходи до кредитування зовнішньоекономічних операцій.
5. Міждержавне регулювання ЗЕД та його принципи на сучасному етапі.
6. Заохочення конкуренції та ліквідація монополізму у ЗЕД.
7. Антимонопольні заходи у сфері ЗЕД.
8. Економічна дипломатія та ЗЕД підприємств.
9. Роль митного регулювання у ЗЕД підприємства.

Література: 1; 3; 9; 18; 15; 28; 30; 31; 32; 33; 34; 35; 37; 45; 49; 54; 60.

Змістовний модуль 4

Захист прав суб'єктів

зовнішньоекономічної діяльності

- 4.1. Учасники захисту прав українських суб'єктів ЗЕД.
- 4.2. Захист прав суб'єктів ЗЕД від дискримінаційних та недружніх дій іноземних держав, економічних угруповань.
- 4.3. Захист прав суб'єктів ЗЕД проти недобросовісної конкуренції.
- 4.4. Захист прав суб'єктів ЗЕД проти зростаючого імпорту.

У четвертому змістовному модулі основний наголос робиться на розкриття процедур та інструментів захисту прав суб'єктів ЗЕД.

Тема 4. Захист прав українських підприємців у сфері зовнішньоекономічної діяльності

4.1. Учасники захисту прав українських суб'єктів ЗЕД

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

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

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

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

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

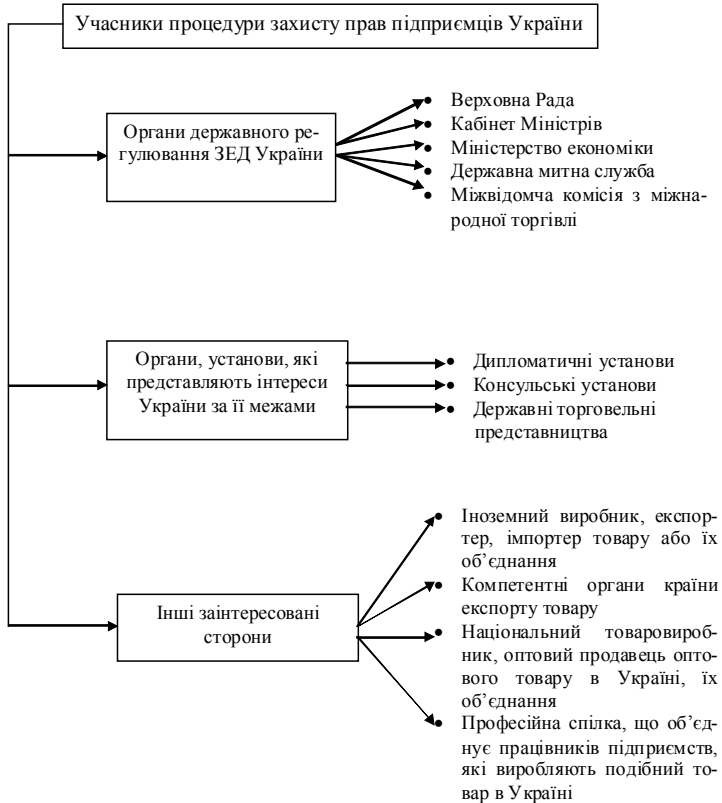


Рис. 4.1. Суб'єкти процедури захисту прав українських підприємств у сфері ЗЕД

- купівлі-продажу (постачання) товарів;
- виконання робіт;
- надання послуг;
- обміну товарами і/чи послугами;
- перевезення вантажів і пасажирів;
- торгового представництва і посередництва;
- оренди (лізингу);
- науково-технічного обміну й обміну іншими результатами творчої діяльності;

- спорудження промислових та інших об'єктів;
- ліцензійних операцій;
- страхування;
- спільного підприємництва, інших форм підприємницької кооперації;
- інших видів міжнародних економічних зв'язків.

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

В Україні вирішення міжнародних торгових суперечок здійснюється на підставі Закону України «Про міжнародний комерційний арбітраж» № 4002 – XII від 24 лютого 1994 р., що установлює вимоги до арбітражного договору (арбітражному застереженню), вимоги до порядку вибору арбітрів, правила арбітражної процедури, порядок прийняття арбітражних рішень.

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

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

- застосування повної заборони (повного ембарго) на торгівлю. Рішення приймається Верховною радою України (ВР);
- застосування часткової заборони (часткового ембарго) на торгівлю. Рішення приймається ВР та Кабінетом Міністрів України (КМУ);
- позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму (рішення приймається ВР);
- запровадження спеціального мита (рішення приймається КМУ);
- запровадження режиму ліцензування та/або квотування зовнішньоекономічних операцій. Рішення приймається КМУ та центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики тобто Міністерством економіки (далі – Міністерство);
- встановлення квот (контингентів) за рішенням КМУ та Міністерства¹;

¹ До квот (контингентів відносять глобальні, індивідуальні, а також групові (вони встановлюються по товару з визначенням групи країн, куди товар експортується або з яких він імпортується) квоти. Інші види квот: експортні (імпортні), компенсаційні, антидемпінгові, спеціальні.

- запровадження комбінованого режиму квот і контингентів за рішенням КМУ та Міністерства;
- запровадження індикативних цін щодо імпорту та/або експорту товарів за рішенням Міністерства;
- інші заходи, передбачені законами та міжнародними договорами України (рис. 4.2).

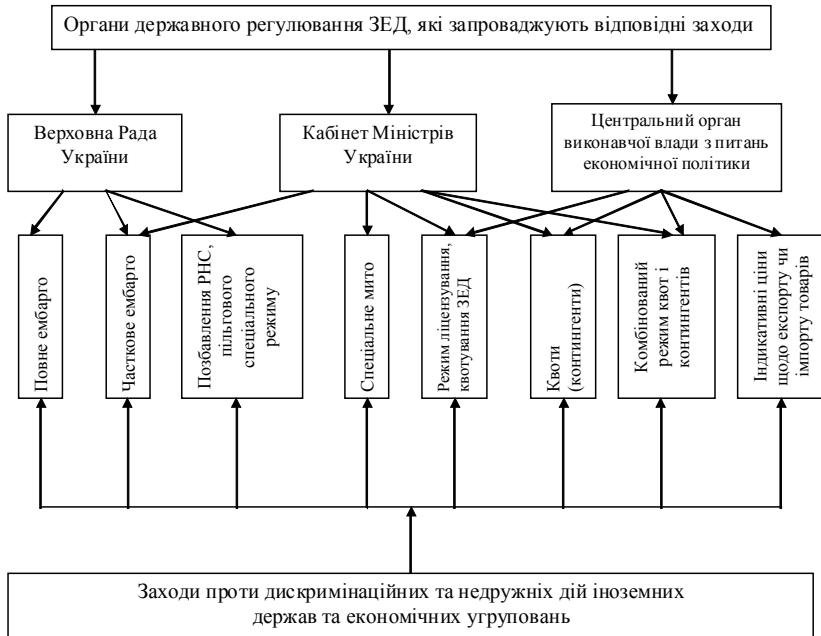


Рис. 4.2. Види дискримінаційних та недружніх дій іноземних держав та економічних угруповань

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

Розслідування проводиться за такою схемою:

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

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

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

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

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

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

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

4.3. Захист прав суб'єктів ЗЕД проти недобросовісної конкуренції

Недобросовісна конкуренція – це здійснення:

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

Антидемпінгові та компенсаційні заходи здійснюються після проведення відповідного розслідування¹.

¹ Закони України «Про захист національного товароворобника від демпінгового імпорту від 22.12.1998 № 330-XIV», «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту від 22.12.1998 № 331-XIV»

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

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

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

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

Для визначення демпінгу розраховується:

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

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

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

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

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

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

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

Якщо експортної ціни не встановлено, то її можна визначити так:

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

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

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

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

У процесі розслідування встановлюється наявність та величина шкоди, що заподіюється національному товаровиробникові¹. Формами шкоди є:

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

Для визначення наявності істотної шкоди аналізуються:

- обсяги демпінгового імпорту. Для цього встановлюється, чи мало місце значне зростання в абсолютних показниках обсягів демпінгового імпорту стосовно виробництва або споживання відповідних товарів в Україні;
- вплив демпінгового імпорту на ціни подібних товарів на ринку України. Для цього визначають: а) чи мало місце значне зниження ціни демпінгового імпорту порівняно з цінами на подібний український товар; б) чи вплив цього імпорту іншим способом значно знижує ціни або перешкоджає можливому зростанню цін на подібний український товар, яке інакше мало б місце;
- наслідок демпінгового імпорту для національного товаровиробника. Дослідження включає оцінку всіх економічних факторів і показників, що впливають на становище національного товаровиробника, внаслідок:

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

б) факторів, що впливають на українські ціни;

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

Для визначення існування загрози заподіяння істотної шкоди враховуються фактори:

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

- значні темпи зростання демпінгового імпорту в Україні. Це свідчить про ймовірність значеного зростання обсягу імпорту;
- наявність в експортера достатнього експортного потенціалу або його значне зростання, що свідчить про ймовірність значного зростання обсягу демпінгового експорту на український ринок, з урахуванням наявності інших експортних ринків, на які можуть бути здійсненні додаткові постанови;
- надходження в Україну імпорту, який може значно вплинути на зниження цін або значно перешкодити зростанню цін і зумовить ймовірне зростання потреб у нових імпортних поставках;
- запаси іноземного товару, який є об'єктом антидемпінгового розслідування.

Антидемпінгове розслідування проводиться за такою укрупненою схемою:

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

1. Подання скарги національним товаровиробником до Міністерства.
2. Копія скарги надсилається Міністерством до Комісії.
3. Міністерство порушує антидемпінгову процедуру, в ході якої розглядає докази, що містяться у скарзі. Скарга вважається поданою, якщо вона підтримується українськими виробниками, сукупне виробництво яких становить понад 50% загального обсягу виробництва подібного товару. Розслідування не порушується, якщо сукупне виробництво виробників, які підтримують скаргу, становить менше ніж 25% загального обсягу виробництва подібного товару національним товаровиробником.
4. Міністерство за дорученням Комісії повідомляє відповідні органи країни експорту про порушення антидемпінгової процедури.
5. Розгляд Міністерством доказів наявності демпінгу та шкоди.
6. Міністерство подає Комісії звіт про результати проведення антидемпінгової процедури.
7. Комісія приймає рішення про проведення антидемпінгового розслідування.
8. Міністерство повідомляє експортерів, імпортерів, відомі об'єднання (асоціації) імпортерів або експортерів, компетентні органи країни експорту та заявників про порушення антидемпінгового розслідування.

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

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

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

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

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

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

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

7. Міністерство проводить процедури з метою припинення антидемпінгового розслідування.

Антисубсидійне розслідування передбачає розслідування факту надання нелегітимної субсидії. Якщо в процесі розслідування встановлюється, що субсидія є специфічною, тобто такою, що має істотні ознаки, які відрізняють легітимну субсидію від нелегітимної, то до імпорту в Україну, який користується пільгами від нелегітимної субсидії, як правило, застосовуються компенсаційні заходи (компенсаційне мито)¹.

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

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

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

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

Для визначення наявності істотної шкоди аналізуються:

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

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

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

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

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

б) факторів, що впливають на ціни українських товарів;

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

Загроза заподіяння істотної шкоди визначається на підставі факторів:

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

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

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

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

Антисубсидійне розслідування проводиться за схемою, аналогічною схемі антидемпінгового розслідування.

4.4. Захист прав суб'єктів ЗЕД проти зростаючого імпорту

Зростаючий імпорт — це здійснення імпорту в обсягах та за умов, що заподіюють значну шкоду або створюють загрозу заподіяння значної шкоди українським виробникам відповідних товарів. За фактом зростаючого імпорту застосовуються спеціальні заходи¹.

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

Функцією Комісії та Міністерства є розгляд питань про:

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

Укрупнена схема проведення спеціального розслідування така:

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

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

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

¹ Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну від 22.12.1998 № 332-XIV».

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

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

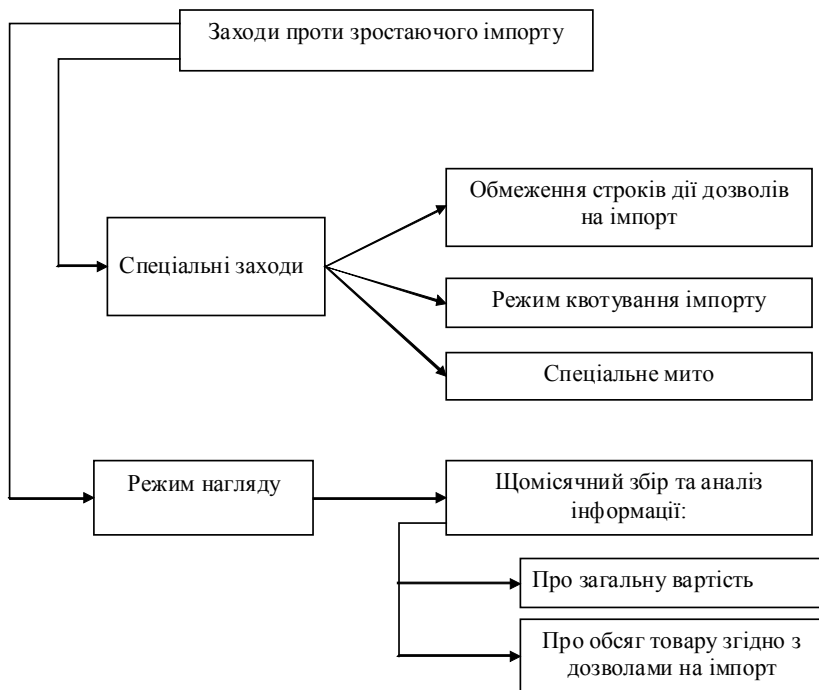


Рис. 4.3. Заходи проти зростаючого імпорту в Україні

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

До спеціальних заходів відносять такі:

- обмеження строку дії дозволів на імпорт;

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

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

Ввезення на митну територію України товару, що є об'єктом застосування нагляду, здійснюється лише за умови, що ціна товару перевищує більше ніж на 5% ціну, зазначену в дозволі на імпорт, або загальна вартість чи обсяг товару в цілому не перевищує більше ніж на 5% вартість або обсяг, зазначені у дозволі на імпорт.

Семінар № 4. Механізм захисту прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Мета й завдання заняття: розкрити механізм захисту прав українських підприємців у сфері ЗЕД, визначити учасників цього захисту, з'ясувати заходи у відповідь на дискримінаційні дії іноземних держав, заходи проти недобросовісної конкуренції та зростаючого імпорту.

План

1. Характеристика учасників захисту прав підприємців.
2. Заходи у відповідь на дискримінаційні або недружні дії іноземних держав.
3. Застосування антидемпінгових та компенсаційних заходів.
4. Застосування спеціальних заходів проти зростаючого імпорту.

Ключові поняття

Захист прав суб'єктів ЗЕД, дискримінаційні та недружні дії іноземних держав, недобросовісна конкуренція, зростаючий імпорт, антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи, значна шкода, режим нагляду, субсидований імпорт, демпінговий імпорт.



Проблемно-пошукові запитання

1. Як визначається демпінг і яка шкода від нього?
2. Який порядок порушення антидемпінгової процедури та антидемпінгового розслідування?
3. Як застосовуються антидемпінгові заходи?
4. Який строк дії антидемпінгових заходів, їх перегляд, поновлення антидемпінгового розслідування, повернення сплачених сум антидемпінгового мита?
5. Які основні положення щодо справляння антидемпінгового мита?
6. У чому сутність нелегітимної та легітимної субсидії?
7. Як розраховується сума нелегітимної субсидії?
8. Який порядок розрахунку та визначення шкоди, які особливості визначення національного товаровиробника?
9. Який порядок порушення антисубсидиційної процедури та антисубсидиційного розслідування?
10. Як застосовуються компенсаційні заходи?
11. Який строк дії компенсаційних заходів, їх перегляд, повернення сплачених сум компенсаційного мита?
12. Які основні положення щодо справляння компенсаційного мита?
13. Які функції та повноваження Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі щодо захисту національного товаровиробника від зростаючого імпорту?
14. Який порядок порушення та проведення спеціального розслідування?
15. Як здійснюються заходи нагляду щодо імпорту в Україну?
16. Як здійснюються спеціальні заходи?



Теми доповідей і рефератів

1. Правила ГАТТ щодо субсидій та компенсаційних заходів.
2. Правила ГАТТ щодо демпінгу та антидемпінгових заходів.
3. Сучасні антидемпінгові розслідування, що проводяться проти України.
4. Особливості антидемпінгових розслідувань, які проводяться в Україні.
5. Застосування торговельних санкцій проти недружних держав: історичний аспект.

6. Торговельні війни сучасності.
7. Діяльність міжнародних організацій в контексті вирішення проблем торговельних війн.
8. Захисні заходи для обмеження імпорту в надзвичайних ситуаціях, які передбачені в документах ГАТТ.

Література: 2; 3; 49; 54.



Контрольні запитання до модуля І

1. У чому полягає сутність ЗЕД?
2. Які функції виконує система ЗЕД в економіці країни?
3. Які принципи ЗЕД діють на міжнародному та національному рівнях?
4. Які основні суб'єкти та види ЗЕД?
5. У чому полягає право суб'єктів господарювання на здійснення ЗЕД?
6. Які правові режими запроваджуються для іноземних суб'єктів господарювання?
7. Ким здійснюється управління ЗЕД на рівні країни?
8. Ким здійснюється управління ЗЕД на рівні регіону?
9. Які функції виконують торгово-промислові палати?
10. Які функції у сфері ЗЕД виконують об'єднання роботодавців?
11. Що розуміють під митно-тарифним регулюванням?
12. Які існують види мита та економічні наслідки їх введення?
13. Що розуміють під нетарифним регулюванням?
14. Які інструменти нетарифного регулювання?
15. У чому сутність валютного регулювання?
16. Що являє собою Класифікатор валют?
17. Як установлюється офіційний курс гривні?
18. Як здійснюється ліцензування валютних операцій?
19. У чому сутність торгівлі іноземною валютою?
20. У чому сутність валютного контролю?
21. Який діє порядок організації розрахунків в іноземній валюті?
22. Хто захищає права українських суб'єктів ЗЕД за межами України?
23. Які застосовуються заходи у відповідь на дискримінаційні та недружні дії іноземних держав, економічних угруповань?
24. Які застосовуються заходи проти недобросовісної конкуренції?
25. Які застосовуються заходи проти зростаючого імпорту?

Підсумкові тестові завдання до модуля І

- 1. Зовнішньоекономічна діяльність України здійснюється відповідно до принципів:**
- а) верховенство закону, юридична рівність, об'єктивність, суверенітет народів;
 - б) створення сприятливих умов для промислового співробітництва, лібералізація транспортних послуг, верховенство закону, захист прав суб'єктів ЗЕД;
 - в) свобода ЗЕД, взаємна та справедлива вигода, верховенство закону, суверенітет, мирне регулювання спорів, відкриття споживчих ринків;

г) свобода ЗЕД, юридична рівність, захист інтересів суб'єктів ЗЕД, неприпустимість демпінгу.

2. Юридичні особи мають право здійснювати ЗЕД з моменту:

- а) набуття ними статусу юридичної особи;
- б) передбачення в установчих документах права здійснення ЗЕД;
- в) набуття дієздатності.

3. Вставте пропущене слово:

_____ — умова, яка закріплена в міжнародних торгових угодах, що передбачає надання країнам, які домовляються, одна одній усіх прав, переваг і пільг, якими користуються і/або буде користуватися інша третя держава.

4. Вставте пропущене слово:

_____ — режим, економічних відносин між державами, при якому одна держава надає іноземним фізичним та юридичним особам режим не менш сприятливий, ніж режим для своїх юридичних та фізичних осіб.

5. Основні суб'єкти ЗЕД:

- а) резиденти та нерезиденти;
- б) об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місце знаходження в Україні; юридичні особи України, які знаходяться на її території; фізичні особи громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства, які постійно проживають в Україні;
- в) резиденти, нерезиденти, структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України, але мають постійне місце знаходження в Україні.

6. Управління ЗЕД здійснюється:

- а) Україною як державою в особі її органів, торговельними палатами, валютними, товарними, фондовими біржами, організаціями підприємців, суб'єктами ЗЕД;
- б) державними органами у межах їх компетенції, недержавними органами управління економікою, що діють на підставі їх статутних документів;
- в) органами управління ЗЕД на рівні країни, органами управління ЗЕД на рівні регіону, суб'єктами ЗЕД на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

7. Вставте пропущене слово:

_____ — це недержавна неприбуткова самоврядна організація, яка об'єднує юридичних осіб, які створені і діють відповідно до законодавства України, та громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання.

8. Вставте пропущене слово:

_____ — це громадська неприбуткова організація, яка об'єднує роботодавців на засадах добровільності та рівноправності з метою представництва і захисту їх прав та інтересів.

9. Вставте пропущене слово:

_____ — державний орган, який затверджує головні напрями зовнішньоекономічної політики України, приймає закони, що стосуються ЗЕД, укладає міжнародні договори.

10. Вставте пропущене слово:

_____ — державний орган, який вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України, здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів по регулюванню ЗЕД, координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах.

11. Вставте пропущене слово:

_____ — державний орган, який забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами ЗЕД виходу на зовнішній ринок, координацію їх ЗЕД, здійснює заходи нетарифного регулювання.

12. Вставте пропущене слово:

_____ — державний орган, який забезпечує економічну безпеку, бореться з контрабандою, порушенням податкового законодавства, здійснює митне регулювання торговельно-економічних відносин.

13. Вставте пропущене слово:

_____ — державний орган, який здійснює оперативне державне регулювання ЗЕД, проводить антидемпінгові, антисубсидійні, спеціальні розслідування.

14. До тарифних інструментів торгової політики належать:

- а) мита, ліцензування, субсидії;
- б) мита, квотування, «добровільні» обмеження експорту;
- в) мита.

15. До прихованих методів торгової політики належать:

- а) торгові угоди, технічні бар'єри, правові режими;
- б) субсидії, демпінг, експортне кредитування;
- в) технічні бар'єри, податки і збори, державні закупки, вимоги про вміст місцевих компонентів.

16. До фінансових методів торгової політики належать:

- а) демпінг, експортне кредитування, субсидії;
- б) субсидії, кредитування, ліцензування;
- в) субсидії, валютно-фінансові угоди, митні пільги.

17. До кількісних методів торговельної політики належать:

- а) квотування, ліцензування, «добровільні» обмеження експорту;
- б) субсидії, експортне кредитування, демпінг;
- в) субсидії, ліцензування, правові режими.

18. За способом стягнення мита бувають:

- а) специфічні, постійні, змінні;
- б) адвалерні, специфічні, комбіновані;
- в) адвалерні, специфічні, автономні.

19. За об'єктом обкладання мита бувають:

- а) ввізні, вивізні, антидемпінгові;
- б) постійні, змінні, автономні;
- в) імпортні, експортні.

20. За характером мита бувають:

- а) сезонні, спеціальні, антидемпінгові, компенсаційні;

- б) специфічні, адвалерні, комбіновані;
- в) імпортні, експортні, транзитні.

21. За походженням мита бувають:

- а) автономні, договірні, преференційні;
- б) сезонні, антидемпінгові, компенсаційні;
- в) ввізні, вивізні, транзитні.

22. Тарифні ставки за типом бувають:

- а) сезонні, антидемпінгові, компенсаційні;
- б) постійні, змінні;
- в) специфічні, спеціальні.

23. Мито — це:

а) продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від витрат виробництва;

- б) оподаткування товарів за ступенем зростання їхнього оброблення;
- в) оплата за товар, який перетинає митний кордон.

24. Специфічні митні тарифи — це:

- а) мита, які нараховуються у встановленому розмірі на одиницю продукції;
- б) мита, які нараховуються у встановленому розмірі на одиницю вартості продукції;
- в) мита, які стягуються з певних товарів державного споживання.

25. Введення країною ввізного мита:

- а) погіршує добробут споживачів цієї країни;
- б) приносить додатковий виграв вітчизняним виробникам імпортозамінної продукції;
- в) приносить додатковий дохід державі;
- г) усі наведені відповіді правильні;
- д) усі наведені відповіді правильні, крім «в».

26. Компенсаційне мито — це:

- а) спеціальне мито, спрямоване на компенсацію втрат національних імпортерів;
- б) захід у відповідь на демпінг;
- в) спеціальна субсидія експортерів внаслідок його додаткових витрат проникнення на зовнішні ринки.

27. Види демпінгу:

- а) спорадичний, постійний, навмисний;
- б) спорадичний, локальний, навмисний;
- в) локальний, зворотний, навмисний.

28. Адвалерні мита — це:

а) мита, які вводяться на підставі односторонніх рішень органів державної влади країн;

- б) мита, які накладаються на експортні товари в разі випуску їх за межі держави;
- в) мита, які нараховуються у відсотках до митної вартості оподатковуваних товарів.

29. Вивізне мито — це:

а) мита, які накладаються на експортні товари в разі випуску їх за межі митної території держави;

- б) мита, які накладаються на імпортні товари;
- в) мита, які вводяться на основі домовленості між країнами.

30. Ввізне мито — це:

- а) мита, які вводяться на основі односторонніх рішень органів державної влади країн;
- б) мита, які накладаються на експортні товари в разі випуску їх за межі митної території держави;
- в) мито, яке нараховується на імпорتنі товари в разі випуску їх для вільного обігу на внутрішньому ринку країни.

31. Антидемпінгові мита — це:

- а) мита, які накладаються на імпорт тих товарів, при виробництві яких використовувалися субсидії, якщо їх імпорт завдає шкоди національним виробникам цих товарів;
- б) мита, які застосовуються у випадку ввезення на території країни товарів за ціною, істотно нижчою за їх конкурентну ціну в країні експорту, якщо таке ввезення завдає шкоди вітчизняним виробникам подібних товарів;
- в) мита, які застосовуються у випадку ввезення товарів із спеціальних митних зон.

32. Квота — це:

- а) індекс, який показує частку тарифних позицій, покритих нетарифними обмеженнями;
- б) адміністративна форма нетарифного державного регулювання; в) кількісний захід обмеження експорту або імпорту товарів, який визначається кількістю або сумою на певний проміжок часу.

33. Квоти бувають:

- а) індивідуальні, глобальні, експортні, імпорتنі;
- б) експортні, імпорتنі, спеціальні, специфічні;
- в) експортні, імпорتنі, комбіновані, специфічні.

34. Глобальна квота, встановлюється на експорт або імпорт певного товару на певний період часу і не залежить від того, з якої країни він імпортується або в яку країну він експортується:

- а) так;
- б) ні.

35. Який з інструментів торгової політики не створює суттєвих перешкод для вільної торгівлі:

- а) ліцензії на ввіз та вивіз товару;
- б) мито на імпорт;
- в) «добровільні» обмеження експорту;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

36. Найпоширеніший інструмент сучасного регулювання міжнародної торгівлі для найбільш розвинутих країн світу — це:

- а) демпінг;
- б) ввізне (вивізне) мито;
- в) приховані форми торговельних обмежень;
- г) торговельні війни.

37. За правилами СОТ експортні субсидії:

- а) дозволені;

- б) недозволені;
- в) заборонені, але можуть використовуватися за згодою з торговим партнером.

38. «Добровільне» обмеження експорту передбачає:

- а) введення експортного мита експортером;
- б) квотування експорту експортером;
- в) квотування експорту імпортером.

39. Демпінг – це:

- а) плата за товар, який перетинає митний кордон;
- б) державна політика захисту внутрішнього ринку за допомогою використання тарифних інструментів;
- в) експорт товарів за цінами нижчими від собівартості цих товарів.

40. Вставте пропущене слово:

_____ — дозволи, які видають державні органи на експорт або імпорт товарів у встановлених кількостях за певний проміжок часу.

41. Ліцензії бувають:

- а) індивідуальні, глобальні, експортні, імпортні;
- б) разові, генеральні, глобальні, автоматичні;
- в) автоматичні, комбіновані, конвенційні, номінальні.

42. Вставте пропущене слово:

_____ — грошова виплата, яка направлена на підтримку національних виробників і непрямую дискримінацію імпорту.

43. Субсидії бувають:

- а) прямі, непрямі, внутрішні, зовнішні;
- б) внутрішні, зовнішні, номінальні, ефективні;
- в) експортні, прямі, глобальні, автономні;
- г) транзитні, внутрішні, експортні, глобальні.

44. Під валютним регулюванням потрібно розуміти:

- а) регламентацію державного режиму здійснення міжнародних розрахунків, порядку проведення валютних операцій;
- б) діяльність держави та уповноважених нею органів, спрямована на регламентацію міжнародних розрахунків;
- в) діяльність держави та уповноважених нею органів, спрямована на регламентацію міжнародних розрахунків, порядку здійснення операцій з валютними та бартерними операціями.

45. В основі валютного регулювання України лежить:

- а) принцип обмеження використання іноземної валюти в господарському обігу держави;
- б) принцип валютного обігу іноземної валюти на території України;
- в) принцип невтручання держави у регулювання валютних відносин.

46. Вставте пропущене слово:

_____ — це юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи, з місцезнаходженням за межами України, які створені й діють відповідно законодавства іноземної держави.

47. До учасників валютного регулювання відносять:

- а) НБУ, уповноважені банки, уповноважені фінансові установи;
- б) НБУ, уповноважені банки, уповноважені фінансові установи, Державну податкову адміністрацію;
- в) НБУ, уповноважені банки, Державну податкову адміністрацію, Міністерство фінансів.

48. До валютних цінностей належать:

- а) українська валюта, іноземна валюта, кредитні документи, банківські метали;
- б) українська валюта, іноземна валюта, кредитні та платіжні документи в іноземній валюті, банківські метали;
- в) українська валюта, іноземна валюта, платіжні документи, виражені в іноземній валюті та у валюті України.

49. Вставте пропущене слово:

_____ — це процедури, які пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, з використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з ввезенням в Україну та вивезенням за її межі валютних цінностей.

50. Вставте пропущене слово:

_____ — це здатність валюти певної країни вільно обмінюватися на валюти інших країн та міжнародні платіжні засоби за чинним курсом.

51. Вставте пропущене слово:

_____ — право резидентів здійснювати операції з активами в іноземній валюті всередині країни.

52. Вставте пропущене слово:

_____ — право резидентів здійснювати операції з іноземною валютою з нерезидентами.

53. Вставте пропущене слово:

_____ — це вільний обмін національної валюти на іноземну для всіх категорій власників у будь-якій формі і для всіх операцій без обмежень суми.

54. Вставте пропущене слово:

_____ — обмін національної валюти на іноземну дозволяється тільки для певних власників або для певних видів операцій.

55. Офіційний курс гривні для вільно конвертованих валют встановлюється:

- а) один раз на місяць;
- б) щоденно;
- в) один раз на місяць повторно;
- г) два рази на місяць.

56. Офіційний курс гривні для частково конвертованих валют установлюється:

- а) один раз на місяць;
- б) щоденно;
- в) два рази на місяць;
- г) один раз на місяць повторно.

57. Валютні операції здійснюються на основі ліцензій:

- а) спеціальної та генеральної;
- б) компенсаційної та індивідуальної;

- в) генеральної та індивідуальної;
- г) індивідуальної та відкритої;
- г) генеральної та антидемпінгової.

58. Операції на МВРУ здійснюють суб'єкти цього ринку, до яких належать:

- а) НБУ, уповноважені банки, Міністерство фінансів;
- б) НБУ, уповноважені банки, уповноважені фінансові установи;
- в) НБУ, уповноважені банки, уповноважені фінансові установи, установи, які отримали ліцензію НБУ, Державна податкова адміністрація.

59. Суб'єкти МВРУ купують іноземну валюту:

- а) для власних потреб, за дорученням клієнтів (резидентів та нерезидентів);
- б) за дорученням резидентів, нерезидентів, Міністерства фінансів;
- в) для власних потреб, за дорученням валютних брокерів, Міністерства фінансів.

60. Іноземну валюту на МВРУ купують: резиденти, страховики, постійні представництва нерезидентів, фізичні особи-резиденти та нерезиденти, банки-нерезиденти, уповноважені банки-члени міжнародних платіжних систем, уповноважені банки та фінансові установи, Державне казначейство України:

- а) так;
- б) ні.

61. Вставте пропущене слово:

_____ — це комплекс адміністративних заходів, які спрямовані на стримування вивезення і стимулювання повернення валютних коштів у країну.

62. У розрахунках між резидентами і нерезидентами у межах торговельного обороту використовується як засіб платежу:

- а) іноземна валюта та національна валюта за умови одержання генеральної ліцензії НБУ;
- б) тільки іноземна валюта;
- в) тільки національна валюта;
- г) іноземна валюта та національна валюта за умови одержання індивідуальної ліцензії НБУ.

63. Підставою для переказування банками коштів у національний та іноземний валюті на рахунок нерезидентів за договорами є такі документи, що надаються резидентом: договір з нерезидентом, документи, які свідчать про фактично надані послуги чи виконані роботи, індивідуальна ліцензія НБУ на переказування валютних цінностей:

- а) так;
- б) ні.

64. Для захисту прав українських суб'єктів ЗЕД у випадку дискримінаційних та недружніх дій іноземних держав застосовуються такі заходи:

- а) застосування ембарго, позбавлення РНС, запровадження режиму ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій, індикативних цін; б) застосування антидемпінгових, антисубсидійних розслідувань, позбавлення РНС, запровадження режиму ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій;
- в) застосування ембарго, позбавлення РНС, запровадження режиму ліцензування, обмеження строку дії дозволів на імпорт, установлення спеціального мита щодо імпорту.

65. Недобросовісна конкуренція — це:

- а) застосування повного або часткового ембарго, встановлення квот;

- б) застосування повного або часткового ембарго, спеціального мита;
- в) здійснення демпінгового імпорту та субсидованого імпорту;
- г) здійснення демпінгового та субсидованого імпорту, установлення спеціального мита.

66. Вставте пропущене слово:

_____ — це здійснення імпорту в обсягах та за умов, що заподіюють значну шкоду або створюють загрозу заподіяння значної шкоди українським виробникам відповідних товарів.

Модуль II

Підприємство як головний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності

Змістовний модуль 5

Мотивація та організація зовнішньоекономічної діяльності підприємства

- 5.1. Стимулювальні фактори ЗЕД підприємства;
- 5.2. Застосування до підприємств режиму сприяння при проведенні зовнішньоекономічних операцій;
- 5.3. Організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємств;
- 5.4. Ліцензування експортно-імпортних операцій;
- 5.5. Відповідальність підприємств за порушення у сфері ЗЕД.

У п'ятому змістовному модулі розглядаються фактори, що спонукають підприємство виходити на зовнішній ринок, впливають на розвиток ЗЕД та формування організаційно-функціональної структури ЗЕД підприємства, а також порядок ліцензування зовнішньоторговельних операцій, застосування спеціальних санкцій за порушення у сфері ЗЕД.

Тема 5. Базові організаційно-правові умови здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства

5.1. Стимулювальні фактори ЗЕД підприємства

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

- До причин, що спонукають підприємство займатися зовнішньоекономічною діяльністю, належать:
- особливості розвитку внутрішнього ринку, до якого вигідніше вкладати капітал за кордоном. Це – насиченість ринку товарами; посилення тиску конкурентів; зростання залежності

- від посередницької торгівлі, особливо в питаннях якості, цін, капіталовіддачі та розширення виробництва; зростання зборів, пов'язаних із захистом навколишнього середовища; труднощі дотримання соціального законодавства;
- нестабільність політичного та економічного становища в країні: погіршення інвестиційного клімату, низькі темпи економічного зростання;
 - недосконалість національної законодавчої бази, що регулює комерційну діяльність. Підприємницьке середовище в різних країнах неоднакове. Підприємці намагаються здійснювати свою діяльність у тих країнах, які характеризуються ліберальними податковими та митними режимами;
 - нестабільність національної валюти, можливість отримання прибутку в твердій іноземній валюті і компенсація коливань валютного курсу шляхом організації часткового виробництва і збуту у відповідних країнах;
 - конкуренція зі сторони іноземних компаній, що діють на внутрішньому ринку;
 - можливість зниження ризику втрати доходу за рахунок зменшення залежності від внутрішнього ринку і „розсіювання” його шляхом завоювання іноземних ринків, в тому числі розв'язання проблеми залежності фірми від сезонних коливань попиту на внутрішньому ринку;
 - пошук унікальних ресурсів, яких немає у власній країні;
 - вигідне географічне положення. Метою перебування в якій-небудь країні підприємство може вибрати її економічно вигідне місце розташування (між континентами, між морями, на перехресті великих транспортних магістралей);
 - можливість отримання більшого прибутку від кращого використання виробничих потужностей. Так, розширення ринку дає змогу завантажити наявні або додатково створені потужності;
 - отримання доступу до новітніх технологій завдяки діяльності з іноземними партнерами;
 - зростаючий попит потенційних зарубіжних клієнтів;
 - можливість придбання на зарубіжних ринках дешевших ресурсів, диверсифікація джерел постачання, зниження загального

ризикую шляхом їх віднесення на більший обсяг продукції, частина з яких виготовляється на власних зарубіжних фірмах.

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

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

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

- зміна впливу факторів часу та простору. ЗЕД, як правило, пов'язана з подоланням великих відстаней. Високі темпи технічного прогресу в галузі комунікацій та транспорту дають змогу значною мірою економити час і кошти, які витрачають на передавання інформації, транспортування товарів, переміщення людей. Досягнення в галузі комунікацій прискорюють взаємодію та дозволяють здійснювати більш оперативний контроль за будь-якими міжнародними операціями. Швидкий обмін інформацією щодо нової продукції приводить до збільшення обсягів продажу на іноземних ринках. Завдяки технологічним нововведенням у транспортній сфері з'явилася можливість переміщувати виробництво з країни в країну, поділяти виробництво компонентів або цілих виробів між країнами з метою оптимізації витрат;
- розвиток інституційних механізмів: удосконалюється діяльність суспільних інститутів, інфраструктура бізнесу. Це стосується насамперед ліквідації торговельних бар'єрів, створення нових та розвиток існуючих економічних інтеграційних угруповань;
- зміна конкуренції в світовому господарстві. У зв'язку із зростанням конкуренції на світовому ринку, розвитком системи комунікацій, інформації, транспорту, лібералізацією торгівлі підприємства відчувають все більший вплив міжнародних ринків. На світових ринках міжнародна конкуренція характеризується жорстким загостренням. У зв'язку з цим слід мати на увазі, що українські підприємства не мають такої широкої державної

- підтримки, як західні фірми, а можливості економічних угруповань (ЄС, НАФТА, АТЕС тощо) значно більші, ніж можливості СНД;
- недостатні ресурсні можливості більшості українських підприємств для широкої діяльності на зовнішніх ринках;
- недостатні знання світової практики та відносно відставання у ефективному використанні ринкових механізмів у ЗЕД;
- високий рівень агресивності західних фірм як на світовому так і на внутрішньому ринку України.

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

У той же час існують обставини, які негативно впливають на характер та ефективність функціонування підприємства. До них слід віднести такі:

- підприємство ще дуже обмежене у своїх ринкових можливостях як всередині країни, так і за кордоном;
- державна підтримка підприємства деякою мірою носить декларативний характер;
- різні елементи ринкової економіки України розвиваються та формуються різними темпами та неадекватно світовим процесам;
- нормативно-правове регулювання діяльності підприємства, як правило, розвивається випереджаючими темпами порівняно з іншими елементами ринкової інфраструктури;
- використання підприємцями недозволених методів конкуренції, неправових дій;
- зростання ризику банкрутства, оскільки самостійно формує політику збутову, матеріально-технічного забезпечення, валютно-фінансову, цінову та товарну.

Існує багато обставин, які заважають успішній діяльності підприємств у зарубіжних країнах і негативно впливають на її результати. Основні з них [46, с. 51–55]:

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

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

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

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

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

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

У всіх країнах є галузі, де існує заборона або обмеження на ПІІ, наприклад, добувна, воєнна промисловість, сфера банківських, страхових послуг, транспорту, зв'язку тощо. Доступ у ці галузі може бу-

ти повністю зачинений для іноземних компаній або можливий при наявності відповідного договору, або у випадку, коли іноземні компанії виступають партнерами національних фірм.

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

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

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

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

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

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

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

5.2. Застосування до підприємств режиму сприяння при провадженні зовнішньоекономічних операцій

Щоб усунути обмеження, які стримують розвиток зовнішньоекономічної діяльності, до окремих підприємств-резидентів України застосовується режим сприяння [26].

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

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

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

У разі відповідності підприємства затвердженим критеріям оцінки, воно має право звернутися до Державної митної служби з проханням про незастосування одного чи декількох заходів нетарифного регулю-

вання. До звернення додається письмове погодження Державної податкової адміністрації, яка підтверджує відповідність підприємства зазначеним критеріям. Для отримання цього погодження підприємство повинно надати довідку з Державної податкової інспекції за місцем його реєстрації з інформацією щодо відповідності критеріям оцінки. Державна митна служба перевіряє відповідність підприємства критеріям та після погодження з Міністерством економіки, видає наказ про внесення підприємства до Переліку підприємств, до яких застосовується режим сприяння. За неухильним дотриманням підприємством чинного законодавства здійснюється жорсткий контроль.

5.3. Організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства

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

1. Фірми послуг. До цієї групи входять фірми, які надають транспортні, банківські, страхові, посередницькі, інформаційні послуги, послуги зв'язку, технічне обслуговування, туристське забезпечення.

Торговельні компанії.

Виробничі компанії.

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

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

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

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

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

Акціонерне товариство — основна організаційна і правова форма великої фірми. Корпоративна власність, виражена акціонерним

товариством, є провідною формою міжнародного бізнесу. Капітал акціонерного товариства утворюється шляхом об'єднання багатьох індивідуальних капіталів і грошових доходів за рахунок випуску акцій і облігацій, за рахунок одержання прибутку.

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

Організаційно-функціональна структура зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежить від багатьох факторів, серед яких [55, с. 65–73]:

- *масштаби ЗЕД*. При невеликому масштабі зовнішньоекономічних операцій і малій номенклатурі можна не створювати спеціальні структурні підрозділи. У рамках діючої організаційної структури підприємства створюється тимчасова група управління проектом виходу на зовнішні ринки. Це зручний та легкий метод організаційної перебудови, який дозволяє керівництву контролювати міжнародну діяльність. При виході на ринок з іншою продукцією створюється інша група. При великих масштабах ЗЕД підприємство може перетворюватися на міжнародне зі своїми відділеннями, представництвами в інших країнах;
- *витрати, які пов'язані з виробництвом за кордоном або з продажем продукції на зовнішніх ринках*. При малому обсязі виробництва дешевше використовувати послуги сторонньої фірми, яка займається міжнародним бізнесом. При зростанні обсягів міжнародних операцій менш дорогим варіантом стає ведення ЗЕД самостійно;
- *складність продукції*. Чим складніша технологія виготовлення продукції, тим імовірніше, що компанія створить своє підприємство в іншій країні;
- *досвід*. На початкових етапах виходу на міжнародні ринки підприємства ще не мають у своєму розпорядженні необхідних коштів для здійснення ЗЕД за кордоном. Тому вони свої ресурси зосереджують передусім у країні базування і вибирають такі операційні форми, які пов'язані з виконанням міжнародних

операцій зовнішніми організаціями. Із розширенням закордонної діяльності підприємство обслуговує міжнародні операції вже власними силами. Починає зростати частка ресурсів, які розміщуються в іншій країні. Важливу роль відіграє наявність висококваліфікованих спеціалістів, добре знання природно-географічних, економічних, політичних, національних особливостей закордонних ринків;

- *контроль над гнучкістю бізнесу, прибутками і поведженням у конкурентному середовищі;*
- *економічна свобода*, яка включає пряме заміщення окремих форм діяльності, визначення ставок податків, розміри коштів, що репатріюються, вимоги дотримання умов антимонопольного законодавства, висунення умов, за яких актив, що є приватною власністю, потрапляє в суспільний сектор і стає доступним для інших;
- *конкуренція*, вплив якої за кордоном можна зменшити, якщо підприємство має дефіцитні, важковідтворювані ресурси, вибере стратегію прискореного розширення закордонних операцій шляхом укладення відповідних угод з іншими фірмами або буде укладати угоди про співробітництво щодо діяльності на конкретних ринках з метою перешкоджання виходу нових конкурентів на ринок;
- *присутність у країні*. Якщо спеціалізація діючої закордонної фірми відповідає тому виду продукції (послуг), що передається за кордон, то нове виробництво буде освоюватися власними силами, а якщо не відповідає, то продукцію легше випускати за допомогою досвідченої сторонньої фірми;
- *ризики*. У міжнародному підприємстві політичні та економічні зміни найбільше впливають на зниження активів підприємства та одержування прибутків. Засоби зменшення ступеня ризиків: мінімізація їх за кордоном, укладення угод, заснованих на поділі активів з іншими фірмами, розміщення зовнішньоекономічних операцій у декількох країнах.

Організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства залежить і від методів виходу на зовнішні ринки — через власну фірму (прямий метод) або за допомогою посередників (непрямий метод). Створення власних зовнішньоекономічних служб на підприємстві виправдано, якщо продукція фірми відзначається високою

конкурентоспроможністю, частка експорту в загальному обороті значна, рівень конкуренції на ринку невисокий, на підприємстві є фахівці із зовнішньоекономічної діяльності.

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

Отже, при прямому методі передбачається встановлення прямих зв'язків між виробником (постачальником) і кінцевим споживачем, тобто товар поставляється безпосередньо кінцевому споживачу, а закуповується — безпосередньо у самого виробника на основі договору закупівлі-продажу. Близько 50 % міжнародного товарообміну відбувається на основі прямих зв'язків [60, с. 385].

Прямий метод, як правило, використовується:

- у разі продажу ТНК великогабаритної і дорогої продукції промислового призначення. У деяких фірмах на частку прямих продажів припадає близько 70% всієї експортної продукції промислового призначення. Це пов'язано з підвищенням технічного рівня і складністю товарів, що випускаються на ринок; зростанням частки унікального устаткування, устаткування комплексних підприємств, новітніх суден, літаків. Для врахування вимог покупця виникає необхідність установити прямі контакти між експортером та імпортером, починаючи зі стадії проектування продукції і закінчуючи введенням її в експлуатацію. Покупець часто сам визначає обсяг постачання, техніко-економічні характеристики продукції, терміни виготовлення;
- у разі здійснення експортно-імпортних операцій між великими ТНК з постачання сировини, напівфабрикатів, комплектуючих частин і деталей тощо;
- у разі поставок товарів через закордонні підрозділи ТНК, що володіють роздрібною мережею. Створені ТНК, збутові і виробничі закордонні філії і дочірні компанії стають на ринках інших країн контрагентами. Вони вступають у безпосередні відносини з кінцевим споживачем, як промисловим, так і роздрібним на ринку країни місцезнаходження і на ринках інших країн. Це змінює характер прямих зв'язків, оскільки вони орієнтовані на реалізацію безпосередніх контактів з конкрет-

- ними споживачами. Створення закордонних збутових і виробничих підрозділів і встановлення безпосередніх міжфірмових зв'язків обумовлює зміни у співвідношенні між традиційними методами здійснення зовнішньоторговельних операцій;
- у разі здійснення експорту-імпорту промислової сировини на основі довгострокових контрактів;
 - у разі закупівель сільськогосподарської сировини у фермерів країн, що розвиваються;
 - у разі здійснення зовнішньоторговельної діяльності державних підприємств і установ країн, що розвиваються, шляхом організації і проведення торгів.

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

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

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

При непрямому методі здійснюється купівля і продаж товарів через торговельно-посередницьку ланку на основі укладання договору

з торговельним посередником, що передбачає виконання останнім визначених зобов'язань у зв'язку з реалізацією товару продавця. Торговельні посередники — це юридичні особи (фірми, організації, установи і т. ін.), що сприяють обміну товарів і незалежні від виробників і споживачів. Їх безпосередня функція — поєднання продавців і покупців, пов'язування попиту та пропозиції [60, с. 389].

Торговельне посередництво охоплює широке коло послуг:

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

Торговельний посередник несе певні витрати при здійсненні своєї діяльності, основними з яких є:

- заробітна плата управлінського персоналу і працівників сервісних служб;
- амортизаційні відрахування на будівлі, спорудження, канцелярське устаткування, машини;
- витрати на підтримку будівель, споруджень, на зв'язок, рекламу, представницькі витрати;
- митні та транспортно-експедиторські витрати;
- витрати на підтримку субагентської мережі;
- податки і збори.

До використання торговельно-посередницької ланки звертаються:

- у разі збуту стандартного промислового устаткування і споживчих товарів;
- у разі реалізації великими фірмами другорядних видів продукції;
- у разі реалізації продукції на віддалених, важкодоступних і слабо вивчених ринках, ринках малої ємності;
- у разі просування нових товарів;
- у разі відсутності в країнах-імпортерах власної збутової мережі;
- у разі монополізації великими торговельно-посередницькими

- фірмами ввезення в країну певних товарів;
- великі фірми у разі невеликого обсязугу експортно-імпортних операцій;
 - у разі здійснення епізодичних зовнішньоторговельних операцій дрібними і середніми фірмами.

Переваги непрямого методу торгівлі полягають у тому, що:

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

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

Торговельно-посередницькі операції — це операції, які пов'язані з купівлею-продажем товарів, що виконуються за дорученням виробника-експортера незалежним від нього торговим посередником на основі укладеної між ними угоди чи окремого доручення.

Види торговельно-посередницьких операцій класифікуються залежно від характеру взаємин між виробником-експортером і торговим посередником, а також функцій, виконуваних торговим посередником, на: операції з перепродажу; комісійні; агентські; брокерські.

Найбільш ефективна функціональна структура ЗЕД підприємств наведена на рис. 5.1 [54, с. 190].

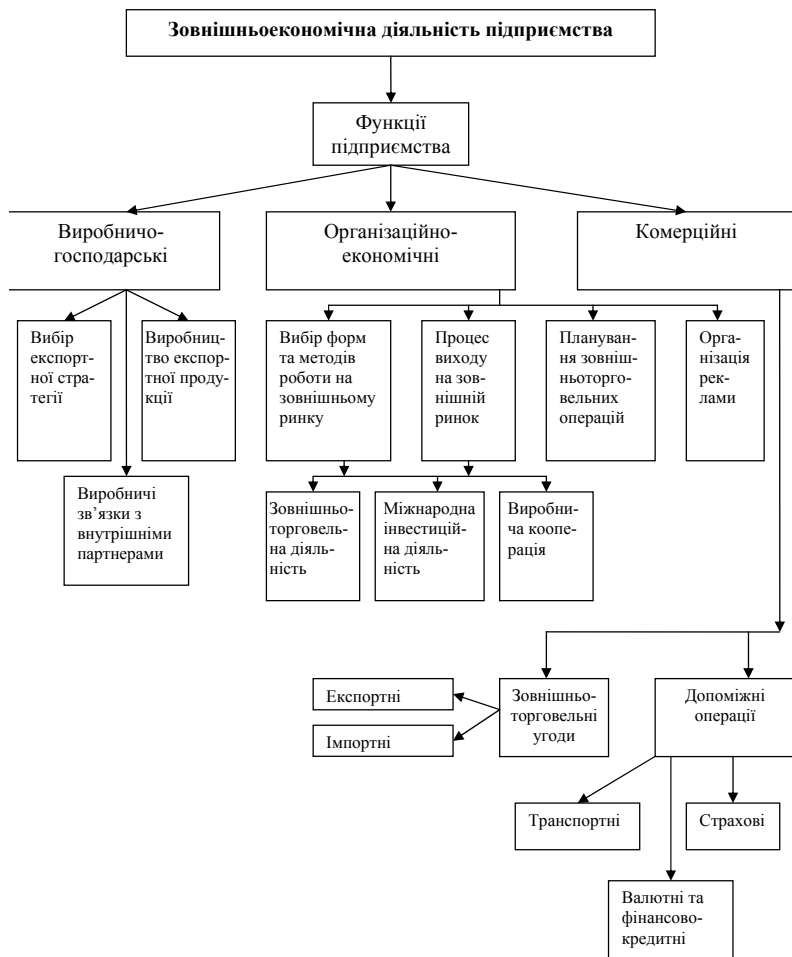


Рис. 5.1. Функціональна структура ЗЕД підприємства

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

Види реорганізації:

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

Для здійснення ЗЕД необхідно:

- відкрити власний валютний рахунок у банку;
- одержати необхідні ліцензії на різні види і форми ЗЕД, якщо вони підлягають ліцензуванню;
- укласти контракти на різні види діяльності з фірмами закордонних країн та на право здійснення операцій, пов'язаних з одержанням іноземної валюти;
- ознайомитися з правилами митних процедур і дотримуватися їх.

5.4. Ліцензування експортно-імпортних операцій

У процесі здійснення експортно-імпортних операцій в Україні може запроваджуватись режим ліцензування, який буває автоматичним та неавтоматичним.

Автоматичне ліцензування — це комплекс дій органу виконавчої влади з надання суб'єкту ЗЕД дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких не встановлюються кількісні або інші обмеження.

Неавтоматичне ліцензування — це комплекс дій органу виконавчої влади з надання суб'єкту ЗЕД дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких встановлюються кількісні або інші обмеження.

Він здійснюється в разі:

- різкого погіршення розрахункового балансу країни, якщо негативне сальдо його перевищує 25% від загальної суми валютних вимог України;
- досягнення встановленого рівня зовнішньої заборгованості;
- значного порушення рівноваги за певними товарами на внутрішньому ринку України. Це стосується насамперед сільськогосподарської продукції, продуктів рибальства, продукції харчової промисловості та промислових товарів народного споживання першої необхідності;
- необхідності забезпечити певні пропорції між імпортною та вітчизняною сировиною у виробництві;
- необхідності здійснити заходи у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;
- порушення суб'єктом ЗЕД правових норм цієї діяльності (запроваджується як санкція режиму ліцензування).

Запровадження режиму ліцензування приймається Верховною Радою України. Ліцензії видаються Міністерством економіки України, а також відповідним підрозділом обласної чи міської (у м. Києві та м. Севастополі) державною адміністрацією на підставі заявок суб'єктів ЗЕД.

Заявка на ліцензію має такі реквізити:

- номер заявки;
- офіційне найменування суб'єкта ЗЕД та номер свідоцтва учасника ЗЕД;
- найменування та код товару;
- шифр та назва країни, в яку товар експортується або з якої він імпортується;
- строк дії;
- кількість або вартість товару, одиниця виміру товару;
- митниця;
- повне найменування та адреса покупця і продавця;
- вид угоди;
- валюта платежу, ціна товару;
- погодження;
- ім'я керівника подавця, орган, який видає ліцензію;
- особливі умови ліцензії

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

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

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

5.5. Відповідальність підприємств за порушення у сфері ЗЕД

Підприємства несуть певну відповідальність за порушення в сфері ЗЕД. Порядок притягнення до відповідальності, здійснення та звільнення від відповідальності визначається законами України [3, 9, 15, 18].

До українських підприємств та іноземних суб'єктів господарської діяльності застосовуються спеціальні санкції у випадку порушення валютного, митного, податкового, іншого законодавства, зв'язаного з їх зовнішньоекономічною діяльністю [29].

Види спеціальних санкцій такі:

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

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

а) відповідальність за порушення митного законодавства передбачається у випадках:

- незупинки транспортного засобу, що переміщується через митний кордон України, у зоні митного контролю (до однієї мінімальної зарплати)¹;
- відправки транспортного засобу, який перебуває під митним контролем, без дозволу митниці України (до однієї мінімальної зарплати);

¹ Розмір штрафу вказано для юридичних осіб.

- причалювання до судна, яке перебуває під митним контролем, інших суден та плавучих засобів без дозволу митного органу України (до однієї мінімальної зарплати);
 - неподання митному органу України необхідних для здійснення митного контролю документів на транспортні засоби (1–2,5 мінімальних зарплат), а також документів на товари, валюту, цінності та інші предмети (2,5–10 мінімальних зарплат);
 - неподання у митний орган України у визначений строк предметів, які перебувають під митним контролем і перевозяться з одного митного органу України в інший, а також документів на ці предмети (2,5–10 мінімальних зарплат);
 - видавання без дозволу митного органу України або втрата предметів, які перебувають під митним контролем (2,5–10 мінімальних зарплат з конфіскацією предметів, які є об'єктом правопорушення або без неї);
 - переміщення предметів через митний кордон України з приховуванням від митного контролю (300–1000 мінімальних зарплат з конфіскацією предметів або без неї);
 - зберігання, перевезення або придбання предметів, які ввезені на митну територію України поза митним контролем чи з приховуванням від такого контролю, а також предметів, щодо яких надано митні пільги (2,5–10 мінімальних зарплат з конфіскацією таких предметів або без неї);
 - недеklarування предметів, які переміщуються через митну територію України (2,5–10 мінімальних зарплат, з конфіскацією чи без неї цих предметів);
 - використання предметів, на які надано пільги щодо оподаткування митом, в інших цілях, ніж ті, у зв'язку з якими були надані такі пільги, без дозволу митних органів (100–200 % суми мита, яка не сплачена у зв'язку з наданням пільг);
 - несплата мита та митних зборів протягом установлених строків, а також інших дій, які спричинили несплату митних платежів (100–300 % суми несплати митних платежів);
- б) відповідальність за порушення валютного законодавства передбачається у випадках:
- здійснення операцій з валютними цінностями, які потребують ліцензування, без одержання індивідуальної ліцензії НБУ. По-

рушення порядку розрахунків (штраф у сумі, що еквівалентна сумі валютних цінностей, які були використані при розрахунках, перераховані у валюту України по обмінному курсу НБУ на день здійснення таких операцій);

- несвоєчасне надання, приховування, перекручення звітності про валютні операції, а також не виконання вимог щодо декларування валютних цінностей та іншого майна, що перебуває за межами України (штраф у сумі, яку встановлює НБУ);
- порушення строків зарахування виручки на валютні рахунки резидентів (пеня у розмірі 0,3% від суми неодержаної виручки за кожен день прострочки, включаючи день сплати).

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

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

Спеціальні санкції здійснюються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики і поширюються на всі види зовнішньоекономічної діяльності. Вони діють до прийняття суб'єктами ЗЕД практичних заходів щодо усунення порушення чинного законодавства у сфері ЗЕД.

Семинар № 5. Умови реалізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Мета й завдання заняття: визначити базові організаційно-правові умови реалізації ЗЕД підприємства, особливості їхнього застосування.

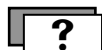
План

1. Мотивація ЗЕД підприємства.
2. Критерії оцінювання підприємства для застосування режиму сприяння ЗЕД.

3. Організаційно-правова структура ЗЕД підприємства.
4. Запровадження режиму ліцензування зовнішньоторговельних операцій.
5. Спеціальні санкції за порушення у сфері ЗЕД.

Ключові поняття

Підприємство, режим сприяння ЗЕД, класифікація підприємств, організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства, прямий та непрямий методи міжнародної торгівлі, торговельні посередники, торговельно-посередницькі операції, торговельно-посередницькі фірми, режим ліцензування, експортно-імпортні ліцензії, спеціальні санкції.



Проблемно-пошукові запитання

1. Які економічні інтереси підприємства у розвитку ЗЕД?
2. Як вибраний підприємством метод зовнішньої торгівлі впливає на його організаційно-функціональну структуру?
3. Які існують види контрагентів підприємства у ЗЕД за характером діяльності, власності та національної належності?
4. Яка використовується класифікація фірм відповідно до правового статусу в країнах Західної Європи, в США та Японії, які основні відмінності між ними?
5. Які українські нормативно-правові акти створюють умови для реалізації ЗЕД підприємства й у чому їхня сутність?
6. Які основні положення Угоди ГАТТ про процедури ліцензування імпорту?
7. Яка міжнародно-правова основа функціонування державних торговельних підприємств згідно зі Статею XVII ГАТТ?

Теми доповідей і рефератів

1. Нові можливості українських підприємств на іноземних ринках.
2. Економічна безпека підприємства щодо ЗЕД.
3. Організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства у країнах з розвинутою економікою.
4. Організація ЗЕД через посередників.
5. Стратегічне планування ЗЕД підприємств.

6. Роль національних та міжнародних фінансово-промислових груп у ЗЕД.

7. Значення формування позитивного іміджу підприємства для реалізації ЗЕД.

8. Ділова поведінка підприємця у ЗЕД.

Література: 3; 9; 15; 18; 26; 29; 45; 49; 54; 55; 60; 64.

Змістовний модуль 6

Основні моделі

зовнішньоекономічної діяльності

6.1. Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства.

6.2. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства.

У шостому змістовному модулі висвітлюються основні моделі ЗЕД підприємств, які ґрунтуються на поділі зовнішньоекономічних зв'язків за структурною ознакою, яка визначає їхній груповий склад щодо відтворення сфери економічних інтересів.

Тема 6. Принципи формування та сутність моделей зовнішньоекономічної діяльності підприємств

6.1. Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства

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

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

Здійснення експортних операцій передбачає:

- подання митному органу документів, що засвідчують підстави та умови вивезення товарів за межі митної території країни;
- сплату податків і зборів, установлених на експорт товарів;
- дотримання експортером вимог, передбачених законом.

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

Реекспортні операції здійснюються за умов, якщо:

- митному органу подано дозвіл уповноваженого органу, укладеному в установленому законом порядку, на реекспорт товарів;
- товари, що реекспортуються, по-перше, перебувають у тому самому стані, в якому вони перебували на момент ввезення

на митну територію країни, крім змін внаслідок природного зношення або втрат за нормальних умов транспортування та зберігання; по-друге, не використовувалися з метою одержання прибутку; по-третє, вивозяться не пізніше ніж через один рік з дня їх ввезення на митну територію країни.

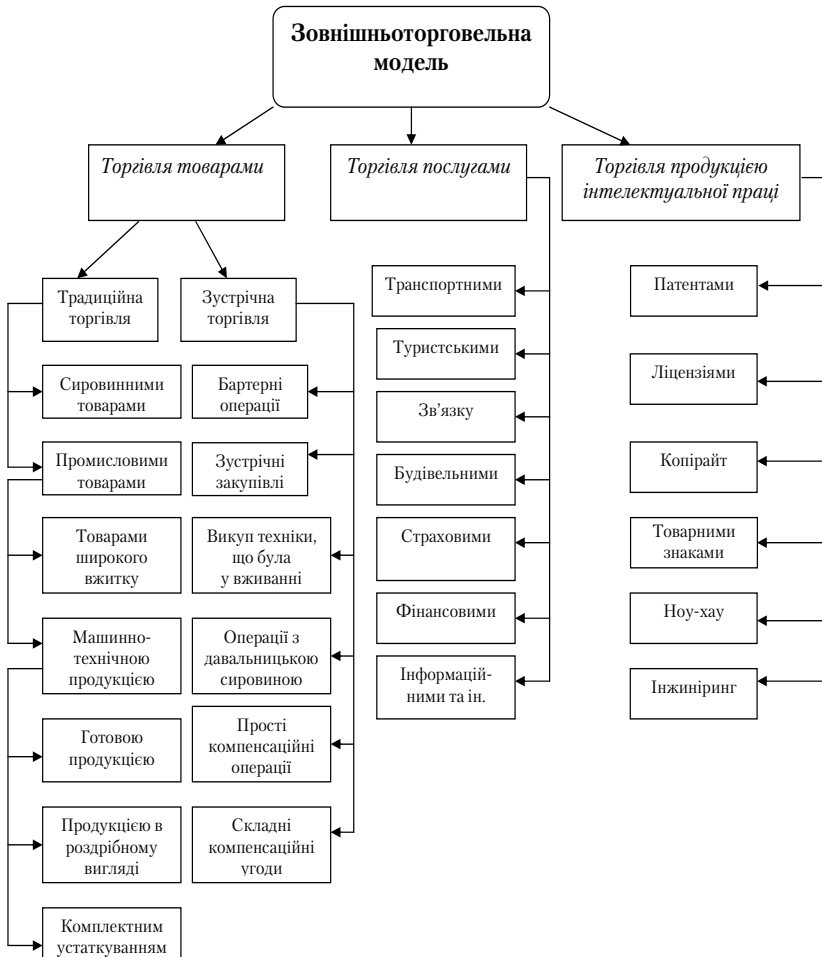


Рис. 6.1. Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства

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

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

Здійснення імпорتنих операцій передбачає:

- подання митному органу документів, які засвідчують підстави та умови ввезення товарів на митну територію країни;
- сплату податків і зборів, якими обкладаються товари під час ввезення на митну територію країни відповідно до її законів;
- дотримання вимог, передбачених законом, щодо заходів нетарифного регулювання та інших обмежень.

При здійсненні реімпорتنих операцій товари з країни їхнього походження та вивезені за межі її митної території, згідно з митним режимом експорту, не пізніше ніж у встановлений строк ввозяться на митну територію цієї країни для вільного обігу.

Товари можуть переміщуватися через митний кордон країни в режимі реімпорту, якщо вони:

- походять з митної території цієї країни і ввозяться не пізніше ніж через один рік після їхнього вивезення (експорту);
- не використовувалися за межами країни походження з метою одержання прибутку;
- ввозяться в тому самому стані, в якому вони перебували на момент вивезення (експорту), крім змін внаслідок природного зношення або втрат за нормальних умов транспортування та зберігання.

У разі реімпорту товарів протягом одного року з дати їхнього експорту суми вивізного (експортного) мита, сплачені при їхньому експорті, повертаються власникам цих товарів або уповноваженим ними особам на підставі їхніх заяв.

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

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

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

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

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

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

Зовнішня торгівля товарами

Торгівля товарами залежно від характеру здійснення зовнішньоторговельних операцій поділяється на традиційну та зустрічну.

Традиційна торгівля сировинними та промисловими товарами означає експорт та імпорт товарів, які не зумовлені коопераційними зв'язками та зобов'язаннями щодо збалансованого обміну товарами, і регулюється Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

До сировинних товарів належать: мінеральна сировина та продукти її збагачення і переробки (чорні і кольорові метали), сільськогосподарська сировина рослинного і тваринного походження й продукти їх первинної переробки, а також продовольчі товари. Торгівля сировинними товарами характеризується рядом особливостей:

- попит та пропозиція на сировинні товари залежать від кліматичних умов, природних запасів, політико-економічних криз, особливо в найважливіших сировинних регіонах. Тому в цілому міжнародна торгівля сировинними товарами характеризується нестабільністю ринку;
- спостерігається довгострокове перевищення пропозиції сировинних товарів над попитом. Це призводить у ряді випадків до сировинної кризи в країнах, що розвиваються, з вузькою сировинною спеціалізацією, оскільки експорт сировинних ресурсів забезпечує їм 50–100 експортних доходів;
- партнери прагнуть установити досить тривалі відносини на основі довгострокових міжнародних контрактів, в яких експортеру забезпечується стабільний збут, а імпортеру – гарантоване регулярне постачання. На довгострокові контракти припадає близько 30% світового сировинного експорту, при цьому на природний газ – 100, міді, олов'яні, свинцево-цинкові концентрати – 90, кам'яне вугілля – 75, залізну руду – 60, марганцеву руду – 30%;
- купівля-продаж сировинних товарів тісно пов'язана з постачанням інших видів товарів, є частиною комерційних операцій, складних видів зовнішньоекономічного співробітництва (техніко-економічного, науково-технічного), великомасштабних угод на компенсаційній основі;
- знижуються темпи зростання експорту сировинних товарів при абсолютному збільшенні розмірів торгівлі даної товарної групи;
- темпи зростання торгівлі паливом і сировиною мінерального походження випереджають темпи зростання торгівлі продовольством і сільськогосподарською сировиною;
- зростає торгівля напівфабрикатами, виготовленими на основі мінеральної і рослинної сировини, а також сировиною глибокої обробки/переробки і спеціально підготовленими матеріалами підвищеної якості;
- підвищуються вимоги імпортерів до екологічної безпеки товарів, що поставляються;
- високий ступінь монополізації. Найбільші торговельні і промислові компанії прагнуть установлювати монопольно-високі ціни на сировинних ринках. При цьому внутрішньокорпора-

ційні постачання сировини ведуться за зниженими трансфертними цінами;

- зростає державне втручання у визначення обсягів, напрямів, форм і методів торгівлі сировинними і продовольчими товарами.

Торгівля промисловими товарами включає торгівлю:

а) товарами широкого вжитку;

б) машинно-технічною продукцією, у тому числі:

- готовою продукцією;
- продукцією в розібраному вигляді ;
- комплектним устаткуванням.

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

- зниження життєвого циклу більшості видів товарів;
- зростання виробництва високотехнологічних виробів;
- спостерігається процес постійної диверсифікованості виробництва на якомога дрібніші галузі і підгалузі;
- міжнародна торгівля готовими виробами однієї й тієї самої товарної номенклатури, торгівля продукцією в розібраному вигляді (вузлами, деталями, компонентами готових виробів) породжує новий тип міжнародного обміну — внутрішньогалузеву торгівлю, що витісняє традиційну міжгалузеву;
- зростання у верстатобудівельній продукції частки відновленого устаткування;
- перехід від одиничних до системних продаж. Основний товар пропонується з комплектуючими і супутніми виробами;
- підвищення вимог до техніко-економічних показників виробів;
- машинно-технічна продукція повинна відповідати вимогам Міжнародної організації стандартів;
- зростання торгівлі товарами виробничого призначення випереджає зростання торгівлі машинно-технічними виробами культурно-побутового призначення;
- посилення тиснення соціального фактору, який виявляється у дефіциті і дорожнечі кваліфікованої праці;
- розроблення нових, більш ефективних інструментальних конструкційних матеріалів;

- потреба швидкого виконання заходів з передаванням креслень виробів замовнику по Інтернету і поставкою продукції за системою «точно в термін»;
- гнітюча частина світового експорту й імпорту машинно-технічної продукції зосереджена в індустріально розвинутих країнах;
- торговельна політика держав спрямована на стимулювання експорту машинно-технічної продукції і захист національного товаровиробника;
- зростання на світовому споживчому ринку частки контрафактної (фальсифікованої) продукції.

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

Зустрічна торгівля характеризується такими рисами:

- є важливим інструментом регулювання міжнародного товарообміну, оскільки укладання міжурядових угод про товарообмінні операції, а також угод про економічне і виробниче співробітництво на компенсаційній основі дозволяє на кілька років уперед визначити види й обсяги товарів взаємного постачання, їх загальну вартість і порядок розрахунків, характер і вартість супутніх чи окремо наданих технічних послуг і науково-технічних знань;
- гнучкість, що дає змогу контрагентам пристосовуватися до умов, що змінюються, на світових товарних ринках; дає можливість країнам цілеспрямовано диверсифікувати свій експорт, виходити на нетрадиційні ринки збуту, на важкодоступні ринки розвинутих країн, обгороджені тарифними і нетарифними бар'єрами; створює умови для економії валюти, прискорення процесу міжнародного товарообміну;
- пов'язування експорту із зустрічними закупівлями товарів імпортуючої фірми чи країни-імпортера, і навпаки.

Видами міжнародної зустрічної торгівлі є бартерні операції, зустрічні закупівлі, викуп техніки, що була у вживанні, операції з да-

вальницькою сировиною, прості компенсаційні операції, складні компенсаційні угоди.

Зовнішня торгівля послугами.

Наступною складовою зовнішньоторговельної моделі є торгівля послугами.

Послуга — це виконання згідно з договором однією стороною (виконавцем) за завданням другої сторони (замовника) певних дій або здійснення певної діяльності, що споживаються в процесі їхньої реалізації. Послуги у ЗЕД — це економічні відносини між двома сторонами — резидентами та нерезидентами.

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

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

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

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

Різні характеристики послуг впливають на спосіб, яким здійснюються міжнародні операції. Якщо міжнародні операції з товарами передбачають їхнє фізичне переміщення з однієї країни до іншої, то тільки деякі види операцій з послугами передбачають рух через кордони. Однак для більшості операцій у сфері послуг час і місце споживання не можна відокремити, що потребує наближення постачальника послуг до споживача.

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

1) транскордонне постачання, тобто надання послуг через кордон. Постачальник і споживач послуги не переміщуються через кордон, його перетинає тільки послуга. Прикладами транскордонних операцій можуть бути послуги, що передаються через засоби телекомунікації (консультації по телефону або по факсу, постачання послуг поштою, переказ грошей через банки), послуги, вкладені в товари (технічний звіт консультанта, програмне забезпечення на дискеті), транспортні послуги;

2) споживання за кордоном, тобто переміщення споживачів до країни експорту. Постачальник не переміщується (туризм, освіта, медичні послуги в лікарні іншої країни, послуги з ремонту суден, якщо судно однієї країни відправляється до іншої для ремонту);

3) комерційна присутність, тобто створення комерційної присутності в країні, у якій повинні надаватися послуги (відкриття філії чи дочірньої компанії). Постачальник послуг переміщується, а споживач не переміщується (наприклад, прямі іноземні інвестиції, тимчасова трудова міграція, банківська послуга, що надається через філію чи відділення іноземного банку);

4) присутність фізичних осіб, тобто тимчасовий переїзд фізичних осіб до іншої країни заради надання там послуг (наприклад, гастролі театрів, артистів, лекції професорів університетів, послуги архітекторів, юристів, подорожування іноземного консультанта до країни для надання консультаційних послуг).

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

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

В Україні діє Державний класифікатор ДК 012-97 «Класифікація послуг зовнішньоекономічної діяльності» (КПЗЕД). Він є складовою час-

тиною державної системи класифікації і кодування техніко-економічної та соціальної інформації.

КПЗЕД призначено для використання органами статистики та тими підприємствами, організаціями, установами, що беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності (підприємства, банки, біржі, комерційні структури, будівельні та транспортні організації, річкові та морські порти, готелі, ресторани та заклади громадського харчування, вищі навчальні заклади, туристичні бюро, пошти, страхові компанії та інші організації й установи, які здійснюють експорт-імпорт послуг).

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

До КПЗЕД включено види послуг, що використовуються у звітності, обліку та статистиці експорту-імпорту послуг.

КПЗЕД поділяється на 16 секцій:

- послуги, пов'язані із сільським господарством, мисливством та лісовим господарством;
- послуги, пов'язані з рибним господарством;
- послуги у добувній промисловості;
- послуги в обробній промисловості;
- послуги у виробництві електроенергії, газу та води;
- послуги, пов'язані з будівництвом;
- послуги, пов'язані з оптовою та роздрібною торгівлею, торгівлею транспортними засобами, послуги з ремонту;
- послуги готелів і ресторанів;
- транспортні послуги;
- послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю;
- послуги в операціях з нерухомістю, здаванням під найм та послуги юридичним особам;
- послуги, пов'язані з державним управлінням;
- послуги, пов'язані з охороною здоров'я та соціальною допомогою;
- колективні, громадські та особисті послуги;
- послуги домашньої прислуги;
- послуги, пов'язані з екстериторіальною діяльністю (з діяльністю різних міжнародних організацій).

Зовнішня торгівля продукцією інтелектуальної праці

До третьої складової зовнішньоторговельної моделі належить торгівля продукцією інтелектуальної праці (міжнародний технологічний обмін). Продукти інтелектуальної праці мають не тільки наукову, а й комерційну цінність. Серед них розрізняють:

- патент — свідоцтво, яке видається відповідною державною установою винахіднику, і засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу;
- ліцензія — дозвіл, який видається власником технології (ліцензіаром), захищеної чи незахищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіатові) на використання цієї технології упродовж визначеного часу і за визначену плату;
- копірайт — ексклюзивне право автора літературного, аудіо — чи відеопродукту на показ і відтворення своєї роботи;
- товарний знак — символ (малюнок, графічне зображення, сполучення букв тощо) визначеної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника;
- ноу-хау — надання технічних знань, практичного досвіду технічного, комерційного, управлінського, фінансового й іншого характеру, що представляють комерційну цінність, застосовувані у виробництві і професійній практиці і не забезпечені патентним захистом [60, с. 332].

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

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

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

2. Монополія найбільших фірм на ринках технологій. Науково-дослідні розробки концентруються в найбільших фірмах промислових розвинутих країн, оскільки тільки вони володіють достатніми фінансовими коштами для проведення дорогих досліджень. Транснаціональні корпо-

рації активно залучають у проведення НДДКР свої закордонні філії, дочірні компанії, для яких характерне підвищення частки витрат на наукові розробки в загальній сумі цих витрат ТНК.

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

- удосконалювання традиційних видів виробів для їх кращого пристосування до вимог світового ринку за показниками матеріалоемності, енергоемності, безпеки, надійності тощо;
- створення принципово нових товарів, дослідження ринків, де можна очікувати високих прибутків;
- удосконалювання існуючої і створення нової технології.
- ТНК використовуються нові підходи до передачі науково-технологічних досягнень:
- продаж ліцензій на початкових етапах життєвого циклу товарів, щоб устигнути окупили частину витрат на НДДКР доходами від реалізації їх результатів;
- установлення монополю високих цін на запатентовану продукцію й обмеження виробництва і випуску нової продукції покупцями ліцензій;
- укладання угод між ТНК для одержання ексклюзивного права на блоки патентів на найбільш важливі винаходи. Укладаються угоди між окремими ТНК з метою утворення патентних пулів¹. Права на винаходи здобувають усі учасники пула шляхом видачі взаємних ліцензій. Використання нових винаходів, створених поза пулом, припиняється;
- використання патентів для контролю за розвитком техніки або для гальмування цього розвитку;
- позбавлення дочірніх компаній ТНК самостійності у виборі техніки і технології. Вони повинні керуватися загальною ліцензійною політикою в рамках ТНК;
- передача ТНК ліцензій на некомерційних умовах своїм філіям і дочірнім компаніям, що ставить останніх у переважне становище на ринку, сприяє підвищенню конкурентоспроможності їх

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

продукції. Внутрішньокорпоративний обмін технологією дозволяє закордонним філіям швидше налагодити виробництво нових товарів і організувати їхній збут; обійти митні бар'єри і валютні обмеження інших країн; знижує ступінь ризику при укладанні угод і гарантує нерозголошення промислових секретів третім країнам.

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

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

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

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

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

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

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

- комерційна зацікавленість у здійсненні технологічного трансферу як з боку ліцензіара (продаючи ліцензію, він за короткий термін окупує витрати на НДДКР, дістає додатковий прибуток за рахунок швидкого освоєння винаходу і випуску на його основі нових видів продукції), так і з боку ліцензіата (купуючи ліцензію, він економить на НДДКР, має доступ до передових науково-технічних досягнень, одержує доходи від використання новітніх технологій);
- посилення конкурентної боротьби на світовому ринку;
- прискорення випуску на ринок нової продукції;
- одержання доступу до додаткових ресурсів;
- проникнення і завоювання важкодоступних ринків у країнах, де широко використовуються тарифні і нетарифні бар'єри;
- одержання прибутку від продажу ліцензій на продукцію, що не відповідає новим стратегічним пріоритетам. Так, фірми з диверсифікованим виробництвом постійно коригують асортимент продукції, переключаючи ресурси на виробництво найбільш прибуткових виробів. При цьому «за бортом» можуть виявитися види продукції чи технології, які для самих фірм уже не мають інтересу, але можуть бути з вигодою передані закордонним підприємствам, зацікавленим у їхньому продажі;
- країни з обмеженими ресурсами науково-технічного розвитку, беручи участь у міжнародному технологічному обміні, мають можливість зайняти тверду позицію на світовому ринку без додаткових витрат;
- за допомогою ліцензій створюється реклама вітчизняної продукції і завдяки цьому зростає попит на неї в інших країнах, а також вивчаються закордонні ринки;
- політичні і правові мотиви. Так, ліцензування є більш вигідним способом інтернаціоналізації при бажанні ліцензіара захистити свої активи в умовах недосконалого законодавства, нестабільної політичної ситуації в країні-ліцензіаті, що до того ж проводить політику з обмеження панування іноземного капіталу і зміцненню державної власності.

Поширеною формою торгівлі продукцією інтелектуальної праці є інжиніринг.

Інжиніринг — це комплекс інженерно-консультаційних послуг щодо використання технологічних та інших науково-технічних розробок.

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

— підготовки виробництва:

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

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

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

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

— забезпечення реалізації продукції;

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

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

До особливостей ринку інжинірингових послуг як ринку технологій належать:

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

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

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

6.2. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства

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

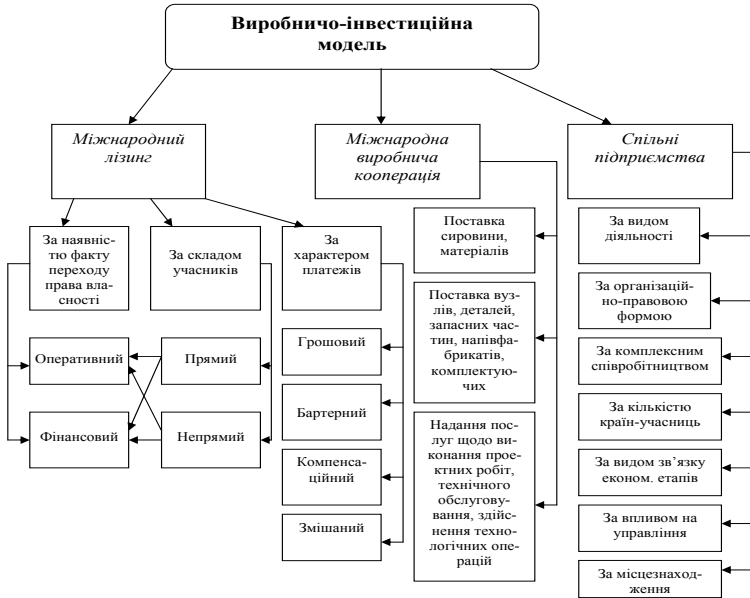


Рис. 6.2. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства

Тепер послідовно розглянемо складові даної моделі, першою з яких є міжнародний лізинг.

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

Міжнародний лізинг

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

Лізинг виступає як форма отримання кредиту і водночас як форма міжнародної торгівлі, що створює умови для прискореного розвитку новітніх технологій. Лізингова компанія (лізингодавець) придбаває устаткування й т. ін. за свій рахунок і передає за контрактом оренди фірмі (лізингоотримувачу) на певний строк. Після закінчення строку оренди фірма-клієнт може його продовжити або викупити орендоване майно за залишковою вартістю. Орендна плата встановлюється на рівні, що перевищує ціну об'єкта оренди, за якою його можна купити за звичайних комерційних умов.

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

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

Фінансовий лізинг — це лізинговий контракт з тривалим терміном (15–20 років) і амортизацією всієї або більшої частини вартості устаткування. Інакше кажучи, при фінансовому лізингу лізингоотримувач за своїм замовленням отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший ніж той, за яким амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору. По закінченні строку договору фінансового лізингу об'єкт лізингу переходить у власність лізингоотримувача або викуповується ним за залишковою вартістю.

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

У непрямому лізингу беруть участь лізингодавець, лізингоотримувач та продавець об'єкта лізингу. Він може укладатися у формі багатосторонньої угоди або у формі низки угод (у разі складних схем по-

ставок з кількістю сторін понад три). Специфікою непрямого лізингу є те, що майно передається опосередковано через посередника і придбавається лізингодавцем виключно з метою передавання його у лізинг.

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

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

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

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

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

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

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

Міжнародне виробниче кооперування — це найрозповсюдженіший вид міжнародних виробничо-технічних зв'язків підприємств¹. Воно є наслідком спеціалізації національних виробництв, що взаємодіють у системі міжнародного поділу праці, ґрунтується на предметній спеціалізації і виступає як форма часткового та загального поділу праці у світовому господарстві.

Міжнародне виробниче кооперування

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

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

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

До операцій виробничої кооперації належать:

- поставка сировини, матеріалів, вузлів, деталей, запасних частин, заготовок, напівфабрикатів, комплектуючих та інших виробів галузевого і міжгалузевого призначення, що технологічно взаємопов'язані і необхідні для спільного виготовлення кінцевої продукції;
- надання послуг щодо виконання проектних і ремонтних робіт, технічного обслуговування та здійснення технологічних операцій, зв'язаних з виготовленням та реалізацією кінцевої продукції.

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

Особливості міжнародного виробничого кооперування:

- суб'єктами кооперації є промислові підприємства з різних країн;
- кооперація не супроводжується створенням будь-яких організаційних структур;
- сторони на основі попереднього узгодження умов спільної діяльності пристосовують своє виробництво до здійснення кооперації;
- проведення уніфікації об'єкта кооперування, тобто введення спільних технічних вимог, технічної документації, вимог техніки безпеки;
- закріплення в договірному порядку в якості головних об'єктів кооперування видів комплектуючих виробів, напівфабрикатів, технологій тощо;
- розподіл між сторонами в межах узгодженої програми завдань, закріплення виробничої спеціалізації та координація їхньої господарчої діяльності;
- додержання графіка виконання виробничих програм в узгоджених обсягах, асортименті, якості;
- довгостроковість, стабільність та регулярність відносин між партнерами, що підвищує їх зацікавленість у цьому виді зв'язків і веде до встановлення між кооператорами установлених виробничих і технологічних зв'язків, тісної взаємодії та взаємозалежності;
- різний соціально-економічний характер відносин між партнерами, що залежить від того, чи є кооперування внутрішньо-фірмовим або міжфірмовим.

У міжнародному виробничому кооперуванні виділяють три форми:

- поставка або обмін між кооператорами комплектуючими виробами для здійснення наступного складання кінцевого продукту на підприємствах або кожного з партнерів, або одного з них;
- кооперування на основі організації спільного виробництва. Сторони об'єднують зусилля та кошти щодо реалізації конкретних програм створення та випуску нового єдиного кінцевого продукту;
- кооперування шляхом погодження виробничих програм. Здійснюється поділ асортименту продукції між підприємствами, об'єднання зусиль щодо спільних виступів у торгах,

співробітництво шляхом використання вільних потужностей кооперантів [47, с. 620].

Спільні підприємства

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

Спільне підприємство — це підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, іноземні інвестиції в статутному фонді якого становлять не менше, ніж 10 % [11].

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

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

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

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

Стимулом до заснування СП можуть бути чотири категорії мотивів:

а) правові:

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

б) виробничі:

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

в) ринкові:

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

г) зменшення ризику:

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

Спільні підприємства мають свої особливості та характерні риси:

- СП створюються шляхом часткового об'єднання активів (грошові кошти, будівлі та обладнання, інтелектуальна власність тощо);

- підприємства-партнери поділяють відповідальність, яка пов'язана з управлінням, що здійснюється за допомогою створення нових органів управління в кожному з них;
- довгострокові капіталовкладення;
- спільне підприємництво може охоплювати тільки частину діяльності партнерів. Кожен з них має право зберігати свою виробничу індивідуальність та продовжувати реалізовувати проєкти, які не підпадають під угоди про співробітництво;
- увесь обсяг спільної діяльності не може складатися з окремих самостійних підпроєктів і тому якість та інтенсивність взаємозв'язків між партнерами суттєво впливає на результати;
- розподіл між партнерами прибутку та ризиків здійснюється відповідно із внеском капіталу кожного з них.

Найважливіші ознаки, за якими можна класифікувати СП:

- *вид діяльності*. Розрізняють виробничі, торговельні, впроваджувальні, сервісні та інші види СП. У випадку, якщо підприємство планує здійснювати види діяльності, які потребують отримання спеціального дозволу (ліцензії), то його необхідно отримати до початку практичної діяльності;
- *організаційно-правова форма*. Це може бути акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, повне або командитне товариство. СП створюються з різними частками в акціонерному капіталі:
 - а) частка іноземного партнера більше, ніж 50% (мажоритарна участь);
 - б) партнерам належать рівні частки (паритетна участь);
 - в) частка іноземного партнера менше 50% (міноритарна участь)

[44, с. 398].

- *комплексність співробітництва*. За цією ознакою СП поділяються на:

- а) рівноправні, для яких характерна загальна відповідальність за управлінські рішення, що приймаються, та загальний фінансовий ризик;
- б) договірні, коли підприємства укладають договір про співробітництво, у якому зумовлюється розподіл прибутків, витрат, ризиків;

— *за кількістю країн-учасниць*:

- а) двосторонні (СП створюється за участю партнерів, які походять з двох країн);

б) багатосторонні (СП створюється за участю партнерів, які походять з декількох країн);

— *вид зв'язку економічних етапів*. За цією ознакою СП поділяються на:

а) горизонтальні — інтеграція однакових виробничих або торговельних етапів;

б) вертикальні — інтеграція послідовних виробничих або торговельних етапів;

в) діагональні — кооперація підприємств різних галузей та/або різних етапів виробництва та торгівлі;

— *вплив на управління*. СП можуть бути:

а) рівноважні, тобто партнери мають рівне право впливати на прийняття рішень;

б) асиметричні, тобто домінує вплив одного з партнерів;

— *за місцезнаходженням*. У залежності від головних мотивів створення СП бувають:

а) національні, тобто СП з місцевим (національним) партнером. Це — найрозповсюдженіший вид СП. При цьому головною метою виступає використання переваг місцевого партнера;

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

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

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

Податки сплачуються спільними підприємствами відповідно до українського законодавства. Згідно із Законом України «Про режим іноземного інвестування», підприємствам з іноземними інвестиціями український уряд надає різні гарантії:

— гарантії компенсації і відшкодування збитків іноземним інвесторам, включаючи упущену вигоду і моральну шкоду, завданих їм внаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання

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

Семінар № 6. Специфіка моделей зовнішньоекономічної діяльності підприємств

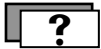
Мета й завдання заняття: визначити сутність моделей ЗЕД підприємств, з'ясувати особливості їхніх складових та тенденції розвитку.

План

1. Структура та характеристика зовнішньоторговельної моделі.
2. Структура та характеристика виробничо-інвестиційної моделі.

Ключові поняття

Зовнішньоторговельна та виробничо-інвестиційна моделі ЗЕД підприємства, експортно-імпортні операції, зовнішня торгівля товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці, міжнародний лізинг, міжнародна виробнича кооперація, спільне підприємство.



Проблемно-пошукові запитання

1. Що необхідно враховувати підприємцям під час вибору моделі ЗЕД підприємства?
2. Яка мотивація виробничо-інвестиційної моделі?
3. Які характерні риси міжнародного виробничого кооперування?
4. Які особливості державної реєстрації СП?
5. Які умови впливають на формування статутного капіталу СП?
6. Які основні міжнародні правила щодо торгівлі товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці?
7. Які основні правила СОТ щодо торгівлі сільськогосподарською продукцією?
8. Які основні правила СОТ щодо торгівлі текстилем і одягом?
9. Які Угоди СОТ торкаються питань міжнародного інвестування?
10. У чому сутність Угоди СОТ про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи?



Теми доповідей і рефератів

1. Позиції українських підприємств на зовнішньому ринку товарів і послуг.
2. Причини та тенденції розвитку міжнародного виробничого кооперування.
3. Місце українських підприємств на зовнішньому ринку технологій.
4. Українські підприємства на міжнародному ринку лізингових послуг.
5. Участь українських підприємств у міжнародному виробничому кооперуванні.
6. Розвиток спільного підприємництва в Україні.

Література: 11; 14; 40; 44; 47; 49; 54; 57; 60.

Змістовний модуль 7

Зовнішньоекономічний договір (контракт)

- 7.1. Сутність та структура зовнішньоекономічного договору.
- 7.2. Етапи укладання зовнішньоекономічного договору.
- 7.2. Порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічного договору.

У цьому змістовному модулі висвітлюються суть, принципи, структура зовнішньоекономічного договору, розглядаються особливості його укладання, реєстрації та обліку.

Тема 7. Зовнішньоекономічний договір: структура, порядок укладання та реєстрації

7.1. Сутність та структура зовнішньоекономічного договору

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

Основні ознаки зовнішньоекономічного договору:

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

Зовнішньоекономічний договір виконує такі функції:

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

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

1. **Свобода договору та його форми.** Це виражається у свободі регулювання відносин відповідно до законодавчих норм держави. Цей принцип передбачає:

- вільне рішення про укладення чи неукладення договору;
- вільний вибір контрагентів;
- вільне визначення змісту договору;
- вільне вирішення питання про спосіб і форму укладення контракту;
- свобода зміни договору в цілому чи окремих його положень;
- право вирішувати питання про розірвання контракту.

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

3. *Добросовісність та чесна ділова практика.* Кожна сторона протягом чинності договору повинна діяти відповідно з прийнятою у практиці міжнародної торгівлі добросовісністю та чесною діловою практикою, і не мають права виключити чи обмежити цей принцип. Чесна ділова практика не повинна застосовуватись за стандартами, які звичайно використовуються в рамках окремих правових систем. Внутрішні стандарти беруться до уваги, коли доведено, що вони є загально прийнятими в різних правових системах.

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

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

Сторони договору мають бути здатними до його укладання відповідно до законодавства України та/або закону місця укладання договору. Загалом зовнішньоекономічні угоди укладаються відповідно

до законодавства України з урахуванням міжнародних угод, міжнародних звичаїв, рекомендацій міжнародних організацій.

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

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

Форма зовнішньоекономічного договору визначається правом місця його укладання.

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

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

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

- про виробниче співробітництво, спеціалізацію та кооперування, виконання будівельно-монтажних робіт застосовують право країни, де здійснюється така діяльність або де створюються передбачені договором результати, якщо сторони не погодили іншого;
- про створення СП застосовується право країни, на території якої СП створюється та офіційно реєструється;

- укладених на аукціонах, торгах або на біржі, застосовується право країни, на території якої проводиться аукціон, торги або знаходиться біржа.

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

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

Структура зовнішньоекономічного договору визначена Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) [36].

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

До істотних умов належать:

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

2. Преамбула.

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

3. Предмет договору (контракту).

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

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

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

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

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

Технологічна схема переробки давальницької сировини повинна відображати:

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

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

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

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

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

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

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

6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).

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

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

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

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

7. Умови платежів.

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

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

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

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

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

9. Упаковка та маркування.

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

10. Форс-мажорні обставини.

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

11. Санкції та рекламації.

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

12. Урегулювання спорів у судовому порядку.

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

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

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

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

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

7.2. Етапи укладання зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу

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

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

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

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

- 2. Установлення контакту з потенційним покупцем.** Для встановлення контакту можуть бути використані такі способи:

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

Пропозиція однієї сторони іншій укласти контракт у торговій практиці називається **офертою**. Оферта — це письмова пропозиція продавця (оферента), спрямована можливого покупцю про продаж товару на встановлених продавцем умовах.

В оферті вказуються основні умови угоди: найменування товару, кількість, якість, ціна, умови постачання, термін постачання, умови платежу, характер тари й упакування, порядок приймання-здачі, загальні умови постачання.

Розрізняють два види оферти: тверду і вільну.

Тверда оферта — це письмова пропозиція експортера на продаж визначеної партії товару, послана оферентом одному можливого покупцю, із указівкою терміну, протягом якого продавець пов'язаний своєю пропозицією і не може зробити аналогічної пропозиції іншому покупцю.

Акцент — це дія іншої сторони, з якої очевидно, що вона приймає умови, запропоновані оферті.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

При підготовці до укладення експортної угоди оформляються документи:

- пропозиція (оферта);
- контракт;
- підтвердження замовлення;

- рахунок-проформа (документ, що виступає як попередній рахунок, але не є основою для оплати);
- заявка на інструкції з постачання (видається постачальником і містить прохання до покупця повідомити інструкції у відношенні умов постачання замовлених товарів);
- тендер (пропозиція oferента, який бере участь у торгах, що відповідає вимогам замовника, і підтверджує згоду oferента взяти на себе виконання позначених у технічних умовах робіт і містить вказівку запропонованої ціни чи вартості робіт).

При підготовці до укладення імпоротної угоди оформляються документи:

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

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

Протягом переддоговірного періоду ведуться попередні переговори про майбутню угоду й узгоджуються, уточнюються її основні умови, щоб умови договору були конкретними і точними, які не допускають різночитання.

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

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

При укладанні контракту сторонам, щоб уникнути помилок та збитків, слід враховувати важливі моменти [40, с. 405; 63, с. 6–9]:

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

Короткий договір містить мінімум умов: предмет контракту, який включає найменування та кількість товару; ціну з указанням базисних

умов постачання; умови платежу. Під час його укладення необхідно уявляти, чим будуть заповнюватися прогалини контракту.

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

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

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

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

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

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

оплати за свій товар, або не зможе добитися повернення коштів, які були сплачені за імпортні товари, що не були поставлені, або поставлені не в повному обсязі чи із суттєвими недоліками.

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

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

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

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

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

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

Підготовлений остаточний текст контракту візується кожною стороною підписами уповноважених представників сторін (попередне

підписання чи парафування тексту контракту), а потім підписується, що є останньою стадією укладення контракту.

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

Якщо сторонами контракту виступають два контрагенти, то його підписують обидві сторони в двох екземплярах, а якщо три і більш контрагентів — то складається в декількох екземплярах і підписується кожною стороною. Якщо сторони знаходяться в різних географічних пунктах і не можуть одночасно підписати контракт, то спочатку всі екземпляри контракту підписує одна сторона, пересилає їх іншій стороні, яка потім повертає першій стороні необхідну кількість екземплярів із двома підписами.

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

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

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

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

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

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

Усна домовленість повинна обов'язково надалі підтверджуватися письмовим контрактом.

Контракт укладається двома мовами, якщо два контрагенти, а якщо їх більше, то всіма необхідними мовами.

Текст контракту друкується спочатку однією мовою, потім іншою. Або кожна сторінка тексту поділяється вертикально на дві частини:

на одній текст друкується мовою одного партнера, на іншій – мовою іншого партнера.

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

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

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

а) упакування товару. Ці вимоги враховують:

- умови транспортування (береться до уваги спосіб, відстань і тривалість транспортування, можливість перевантаження товару в дорозі, температурний режим і вологість під час транспортування, погодні умови, способи оплати транспортування, сумісність з іншими вантажами та ін.);
- кліматичні умови (у разі постачання товарів у тропічні країни, де висока вологість і температура, упаковка повинна бути особливо міцною, просочена особливими речовинами, виготовлена зі спеціальних матеріалів; як упаковка використовуються металеві контейнери, запаєні ящики і т. ін.);
- специфіку митного режиму країни призначення товару. Упаковка повинна бути пристосована до відповідних вказівок, що містяться в митному тарифі. Наприклад, упаковка повинна бути якомога легшою при стягуванні специфічного мита з маси бруто товару. Якщо стягують митні податки з маси нетто, то маса нетто визначається шляхом вирахування з маси бруто маси упаковки з урахуванням встановленої в митному тарифі шкали знижок на окремі види упаковки (бочки, ящики, кліті, барабани). Це називається тарним тарифом;
- положення законодавчих актів країни призначення товару щодо упаковки. Так, може бути заборонено ввезення товарів у певній упаковці; введено імпорتنі мита на окремі види пакувальних матеріалів;

б) маркування товару. Під маркуванням розуміються необхідні написи, зображення, умовні позначки, що поміщаються на упаковці. На маркуванні слід зазначити країну походження товару, вона має

відповідати вимогам митниці щодо розміру напису і його нанесення. Маркування потрібно для належного перевезення і здачі вантажу одержувачеві, для полегшення перевантажень товару в дорозі, кількісного добору окремих штук, для запобігання непорозумінням під час видачі товару різним адресатам.

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

1. За забезпеченням виробництва експортного товару.
2. За підготовкою товарів до відвантаження.
3. Фінансові документи (з платіжно-банківських операцій).
4. Товаросупроводжувальні документи:
 - 4.1. Комерційні документи.
 - 4.2. Страхіві документи.
 - 4.3. Транспортні документи (їх виписує вантажоперевізник для посвідчення того, що товар прийнятий ним до перевезення).
 - 4.4. Транспортно-експедиторські документи (для оформлення операцій з експедирування, обробки вантажів, складування, організації перевезення, надання місцевих транспортних засобів, перевірки, стану упакування, маркірування).
 - 4.5. Митні документи (для оформлення переходу товарів через митний кордон):

На виконання зовнішньоекономічного договору впливають дві групи умов, які необхідно враховувати:

- умови, на які партнери угоди не можуть впливати і змінювати;
- умови, які партнери можуть встановлювати і змінювати. До першої групи умов належать:
 - економічні та політична ситуація в країні імпортера;
 - діючі національні та міжнародні системи регулювання розрахунків у міжнародній торгівлі;
 - забезпеченість платіжних зобов'язань (фінансовий стан партнера).

До другої групи умов належать:

- умови постачання (терміни, періодичність, умови транспортування, страхування тощо);
- порядок та строки платежу;
- одержання додаткових гарантій під час здійснення розрахунків.

7.3. Порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічного договору

Основні засади запровадженого порядку реєстрації договорів:

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

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

- товари, відносини з реекспорту яких регулюються чинним законодавством України та міжнародними договорами України;
- товари походженням з України, щодо яких міжнародними договорами України передбачено добровільні обмеження експорту з метою запобігання демпінгу;
- товари походженням з України, щодо яких здійснюються антидемпінгові процедури;
- товари походженням з України, імпорт яких до інших держав квотується, контингентується, ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань, митних союзів;
- товари походженням з України, експорт яких здійснюється в межах бартерних (товарообмінних) операцій чи операцій із зустрічної торгівлі.
- переліки товарів, зовнішньоекономічні договори за якими потребують реєстрації, визначаються Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України.

Реєстрація (облік) зовнішньоекономічних договорів (контрактів) здійснюється Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України, а також відповідними структурними підрозділами обласних та міських держадміністрацій залежно від облікової вартості договору [38].

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

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

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

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

Розгляд контрактів, їх облік (реєстрацію) здійснюють:

1. Управління нетарифного регулювання та контрактного обліку. Розглядає відповідність даних контракту даним інформаційної картки зовнішньоекономічного договору;

2. Управління контролю за ЗЕД. Розглядає документи на предмет відповідності платіжних умов чинному законодавству у сфері ЗЕД:

а) відповідності даних контракту з питань платежів даним інформаційної картки контракту;

б) застосування спеціальних санкцій до сторін контракту.

3. Управління правового забезпечення ЗЕД, яке розглядає документи на предмет:

а) визначення характеру угоди згідно з інформаційною картою зовнішньоекономічного контракту;

б) відповідності умов контракту чинному законодавству України;

в) наявності в контракті відомостей, передбачених міжнародними договорами України;

4. Управління митно-тарифної політики та захисту внутрішнього ринку із залученням експертів Державного інформаційно-аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків (Держзовнішінформ). Управління розглядає документи за контрактами, предметом яких є операції з давальницькою сировиною, щодо відповідності чинному законодавству в цій сфері. Експерти Держзовнішінформу готують офіційні експертні висновки щодо відповідності контрактних цін індикативним цінам або кон'юктурі ринку.

Відмова в реєстрації зовнішньоекономічного договору допускається в таких випадках:

- подано не всі необхідні документи;
- умови зовнішньоекономічного договору не відповідають законодавству України та даним інформаційної картки контракту;
- до суб'єкта ЗЕД України, який звернувся за реєстрацією договору, застосовано санкції;
- існує заборона з боку іноземних держав щодо ввезення на їх митну територію відповідних товарів походженням з України;
- вичерпано імпорتنі квоти (контингенти), установлені іноземними державами, митними союзами на ввезення відповідних товарів походженням з України;
- до іноземного контрагента суб'єкта ЗЕД України застосовано режим індивідуального ліцензування;
- є офіційна інформація щодо порушення суб'єктом ЗЕД України або його іноземним контрагентом законодавства України;
- дані контракту не відповідають даним інформаційної картки зовнішньоекономічного контракту.

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

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

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

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

Засвідчена копія картки реєстрації-обліку надається суб'єктом ЗЕД України до Торгово-промислової палати України або до регіональної ТПП для отримання сертифіката про походження товару.

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

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

Відповідно до цього Положення реєстрації підлягають договори про названі види спільної діяльності, яка не пов'язана зі створенням юридичної особи. Державну реєстрацію здійснює Міністерство економіки України та уповноважені ним органи. Реєстрація є підставою для здійснення іноземної інвестиції за такими договорами. Реєструвати договір може учасник або уповноважена особа. Вона подає такі документи:

- лист-звернення про державну реєстрацію договору;
- інформаційну картку договору;
- оригінал та копію договору;
- засвідчені копії установчих документів суб'єктів ЗЕД України та свідоцтва про його державну реєстрацію як суб'єкта підприємницької діяльності;
- витяг із торговельного, банківського або судового реєстру то-що, який засвідчує реєстрацію іноземної юридичної особи (нерезидента) в країні її місцезнаходження. Зазначений документ повинен бути засвідчений відповідно до законодавства країни його видачі, складений українською мовою та легалізований у консульській установі України. Цей документ може бути засвідчений також у посольстві відповідної держави в Україні та легалізований у Міністерстві закордонних справ України;
- відповідний дозвіл (ліцензію), якщо згідно із законодавством України цього потребує діяльність, що передбачається договором;
- документ про оплату послуг за державну реєстрацію договору.

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

Семінар № 7. Особливості укладання, реєстрації та обліку зовнішньоекономічного договору

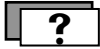
Мета й завдання заняття: визначити сутність договору, охарактеризувати етапи його підготовки, укладання та виконання, розкрити діючий порядок реєстрації.

План

1. Характеристика зовнішньоекономічного договору.
2. Процедури підготовки, укладання, виконання договору.
3. Основні вимоги до реєстрації договору.

Ключові поняття

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



Проблемно-пошукові питання

1. Які існують види зовнішньоекономічних договорів?
2. Як можна класифікувати суб'єкти зовнішньоекономічної операції?
3. У чому полягає дійсність зовнішньоекономічного договору?
4. Які розрізняють способи укладання контракту?
5. Що потрібно для того, щоб угода вважалася укладеною?
6. Коли вважається, що сторона договору виконала свої зобов'язання?
7. Які наслідки невиконання договору?
8. Які типові помилки зустрічаються у договорах?
9. Що являє собою складання конкурентного листа?



Теми доповідей і рефератів

1. Організація контролю за виконанням контрактних зобов'язань.
2. Розгляд можливих претензій та рекламацій з експорту і подання таких з імпорту.
3. Способи та порядок припинення зовнішньоекономічних контрактів.
4. Організація переговорів з іноземними партнерами за кордоном.
5. Підготовчі заходи щодо приймання контрагентів.
6. Особливості переговорів з метою укладання контрактів з експорту та імпорту.
7. Цінові стратегії у ЗЕД підприємства.
8. Пошук і вибір надійного партнера за кордоном.

Література: 23; 36; 38; 40; 45; 47; 54; 53; 56; 59; 60; 61; 63; 65.

Змістовний модуль 8

Оцінювання ефективності

зовнішньоекономічної діяльності підприємства

- 8.1. Сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій.
- 8.2. Оцінювання виконання зобов'язань з експортних та імпорتنих операцій.
- 8.3. Економічна ефективність зовнішньоекономічних угод.

У восьмому змістовному модулі наводиться система показників, за якими можна оцінити ефект та ефективність експортно-імпорتنих операцій і які лежать в основі прийняття рішення про доцільність укладання зовнішньоекономічного договору.

Тема 8. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства

8.1. Сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій

Головною умовою проведення зовнішньоекономічної операції є її ефективність.

Підприємства нерідко зазнають значних збитків унаслідок недостатнього техніко-економічного обґрунтування ефективності зовнішньоекономічної операції, відсутності в ньому оцінок вибору валюти ціни, валюти платежу та інших валютно-фінансових умов угоди.

Розрахунок економічної ефективності проводиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Під результатами розуміють грошову, вартісну оцінку отриманого прибутку для підприємства: грошові надходження за відправлену продукцію, виконані роботи та послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг та ін. Під витратами розуміють грошову вартісну оцінку виробничих ресурсів, які залучилися до господарського обігу: вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування в різні державні фонди та інші витрати, без яких торгова угода не може бути здійснена. Економічні результати та витрати

ресурсів мають кількісний вимір. А тому й економічна ефективність може вимірюватися кількістю, тобто мати критерій ефективності.

Критерій — це головна ознака, що відрізняє його від інших класифікаційних одиниць.

Критерій економічної ефективності не однаковий для різних рівнів зовнішньоекономічної діяльності. Кожному рівню оцінювання відповідає свій вид економічних інтересів і свій критерій ефективності.

Так, на макроекономічному (народногосподарському) рівні під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють ступінь економії національної праці, що досягається країною шляхом її участі в міжнародному розподілі праці та зовнішньоторговельному обміні.

У цьому випадку критерієм економічної ефективності є економія національної праці як додаткове джерело зростання валового внутрішнього продукту та інших економічних і соціальних макропоказників.

На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих операцій. Критерієм економічної ефективності є прибуток як основна міра ефективності.

Визначення ефективності зовнішньоекономічних операцій зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі пропозиції щодо закупівлі та продажу певних товарів. Одержані дані можуть бути використані при розробленні планів експорту та імпорту підприємства, при оцінюванні структури та напрямків зовнішньоторговельного обігу.

Система аналітичних показників ЗЕД підприємства

Усю систему показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства, організації, фірми можна розподілити на чотири групи [46, с. 44].

1 група. Абсолютні показники:

- обсяг експорту;
- обсяг імпорту;
- обсяг накладних витрат на експорт/імпорт;
- середній залишок коштів;
- кількість отриманих рекламацій;
- сума рекламацій;
- кількість задоволених рекламацій;

- перевага покупцями торговельної марки фірми;
 - обсяг експорту нових товарів;
- 2 група.* Відносні показники:
- а) індекси динаміки:
 - індекс вартості;
 - індекс фізичного обсягу;
 - індекс ціни;
 - індекс кількості (наприклад, динаміка частки світового, європейського ринків, частка нових товарів в експорті, які з'явилися на ринках за останні 5 років, частка зниження витрат, яку одержано внаслідок використання нових технологій тощо);
 - б) коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту:
 - за вартістю;
 - за фактичним обсягом;
 - за ціною;
 - в) середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції;
 - г) коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій.
- 3 група.* Показники структури:
- товарна структура експорту або імпорту;
 - географічна структура експорту або імпорту;
 - структура накладних витрат на експорт або імпорт;
- 4 група.* Показники ефективності (ефекту):
- валютна ефективність експорту/імпорту;
 - ефективність експорту/імпорту;
 - рентабельність експорту/імпорту;
 - економічний ефект експорту/імпорту;
 - інтегральний економічний ефект від експортно-імпортної діяльності;
 - ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку;
 - ефективність придбання і використання імпортного обладнання;
 - ефективність придбання та продажу ліцензій.

Принципи розрахунку показників ефективності зовнішньоекономічної операції

Розрахунок показників економічної ефективності здійснюється за такими принципами [52, с. 32]:

- найповніший облік усіх складових витрат і результатів. Неповний облік витрат та отриманих результатів може спотворити висновки про оцінку ефективності того чи іншого рішення;
- необхідність порівняння з базовим варіантом. За базовий варіант може бути прийнятий стан справ до прийняття рішення. Неправильний вибір бази порівняння може призвести до спотворення оцінок;
- приведення витрат і результатів до однієї бази зіставлення;
- приведення різних за часом витрат і результатів до одного моменту часу;
- наявність достовірності інформації, системи збору та аналізу інформації.

Конкретний розрахунок показників ефективності залежатиме значною мірою від виду зовнішньоекономічної операції, її мети, умов та інших особливостей і конкретної угоди.

8.2. Оцінювання виконання зобов'язань з експортних та імпорتنих операцій

Щоб визначити ефективні напрями діяльності підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності, потрібен ретельний аналіз її стану.

- Проведення аналізу експортних та імпорتنих операцій включає:
- визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортованих (імпортованих) товарів;
 - визначення виконання зобов'язань за термінами їхніх поставок та якістю;
 - установа факторів і величин їхнього впливу на економічні показники;
 - з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями.

Процес проведення аналізу має чотири етапи. На першому етапі аналізується виконання зобов'язань за товарами та товарними групами, на другому — виконання зобов'язань за країнами експорту (імпорту), на третьому — виконання зобов'язань за країнами ближнього зарубіжжя, на четвертому — узагальнюються результати аналізу.

У ході аналізу виконання зобов'язань за торговими угодами з'ясовується:

- кількість та загальна сума укладених угод;

- кількість і сума виконаних торгових угод;
- кількість, види і сума прострочених контрактів;
- причини неповної реалізації угод і порушень термінів поставок товарів.

Для аналізу ЗЕД підприємства використовують систему аналітичних показників.

Для повнішої характеристики роботи підприємства на зовнішньому ринку можна розрахувати такі показники [46, с. 43–45]:

а) частка сум контрактів, прострочених у звітному періоді ($I_{п.к}$):

$$I_{п.к} = \frac{K_{п.}}{K_{в.}} \cdot 100\%, \quad (8.1)$$

де $K_{п.}$ – сума контрактів, прострочених протягом року;

$K_{в.}$ – сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному періоді;

б) коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю ($K_{в.з.в}$). Він розраховується як для окремих товарів, так і для їх сукупності:

$$K_{в.з.в} = \frac{\sum_{i=1}^n \Pi_{\phi} \cdot Q_{\phi}}{\sum_{i=1}^n \Pi_{п} \cdot Q_{п}}, \quad (8.2)$$

де Π_{ϕ} та Q_{ϕ} – фактичні ціни і кількість товару I ;

$\Pi_{п}$ та $Q_{п}$ – планові ціни і кількість товару I ;

n – кількість товарів;

в) коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом ($K_{в.з.ф}$):

$$K_{в.з.ф} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{\phi} \cdot \Pi_{п}}{\sum_{i=1}^n Q_{п} \cdot \Pi_{п}}, \quad (8.3)$$

де $Q_{\phi} \times \Pi_{п}$ – вартість експорту товару I в звітному періоді перерахована за плановими цінами;

$Q_{п} \times \Pi_{п}$ – планова вартість експорту товару I ;

n – кількість товарів;

г) коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною ($K_{в.з.ц}$):

$$K_{в.з.ц} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{\phi} \cdot \Pi_{\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{\phi} \cdot \Pi_{\pi}}, \quad (8.4)$$

де $Q_{\phi} \times \Pi_{\phi}$ – фактична вартість експорту товару I ;
 $Q_{\pi} \times \Pi_{\pi}$ – вартість експорту товару I у звітному періоді, перерахована за плановими цінами;
 n – кількість товарів.

8.3. Економічна ефективність зовнішньоекономічних угод

Щоб визначити ефективність ЗЕД підприємства, важливо знати валютну ефективність експорту та імпорту.

Показник валютної ефективності будь-якої зовнішньоекономічної операції насамперед характеризує купівельну силу валюти, її курс [46, с. 82–83].

Валютна ефективність експорту ($E_{в.е}$) розраховується за формулою

$$E_{в.е} = \frac{\sum_{i=1}^m \Pi_{в.е} \cdot Q_e}{\sum_{i=1}^m B_e \cdot Q_e}, \quad (8.5)$$

де $\Pi_{в.е}$ – валютна ціна 1-го експортного товару (послуги), вал. од./од.;
 Q_e – обсяг експорту 1-го товару (послуги), натур. од.;
 B_e – витрати на виробництво та реалізацію одиниці 1-го товару (послуги), грн/од.,
 m – кількість назв експортних товарів (послуг).

Валютна ефективність імпорту ($E_{в.і}$) розраховується за формулою

$$E_{в.е} = \frac{\sum_{i=1}^m \Pi_{в.е} \cdot Q_e}{\sum_{i=1}^m B_e \cdot Q_e}, \quad (8.6)$$

де $\Pi_{д.в}$ – ціна j -го товару (послуги) на внутрішньому ринку, грн/од.;
 Q_i – обсяг імпорту j -го товару, натур. од.;
 Π_i – валютна ціна (ціна придбання) одиниці j -го товару (послуг), вал. од./од.;
 n – кількість назв імпортованих товарів (послуг).

Щоб оцінити вигідність експортної (імпортної) операції, необхідно порівняти дані показників (коефіцієнтів) з певною базою, оскільки

самі по собі вони про це не свідчать. Базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валюти, то зовнішньоторговельна діяльність вважається ефективною. При цьому базою порівняння для валютної ефективності експорту слід використовувати обернений курс обміну (непряме котирування), а для валютної ефективності імпорту – звичайний обмінний курс (пряме котирування).

Показники, які характеризують ступінь вигідності для підприємства зовнішньоекономічних операцій, доцільно розраховувати перед укладенням зовнішньоторговельних угод, при плануванні зовнішньоторговельної діяльності, а також з метою оцінювання ефективності експортних та імпортних операцій за попередній період [45, с. 506–509; 46, с. 84–89; 52, с. 33–34; 62, с. 19–25].

Для загальної характеристики експортної діяльності підприємства використовують такі показники: ефективність експорту, рентабельність експорту, економічний ефект експорту.

1. Ефективність експорту підприємства ($E_{\text{ef.e}}$) розраховують за формулою

$$E_{\text{ef.e}} = \frac{\text{ЧВ}}{\text{ОП}}, \quad (8.7)$$

де ЧВ – чистий виторг в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки;

$$\text{ЧВ} = (\text{ВВ} \times K_p) - D_v - \text{МП},$$

де ВВ – валютний виторг за експортований товар;

K_p – діючий ринковий курс іноземної валюти до гривні;

D_v – додаткові витрати всередині країни, пов'язані з експортом товару (можливі витрати на оплату ліцензії, комісійні посереднику, транспортні, складські та інші витрати);

МП – митні платежі;

ОП – обсяг продажу за експортом, грн.

Показник ефективності експорту свідчить, наскільки ефективно підприємство проводить свою ЗЕД, а також про частку виторгу в загальному обсязі експорту підприємства.

Якщо цей показник буде більшим за одиницю і вищим, ніж показник ефективності реалізації на внутрішньому ринку, тоді реалізація

товарів на зовнішньому ринку буде вигіднішою порівняно з реалізацією всередині країни.

2. Рентабельність експорту (P_e) розраховують за формулою

$$P_e = \frac{ЧВ}{ПВ} \cdot 100\%, \quad (8.8)$$

де $ПВ$ – повні витрати підприємства на експорт продукції, грн.

Цей показник демонструє суму інвалютного доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену фірмою гривню.

Наведені показники ефективності експорту необхідно порівняти з аналогічними показниками за минулий період, що дасть змогу встановити, як змінилася ефективність реалізації товарів у звітному періоді порівняно з минулим.

3. Економічний ефект експорту (E_e) розраховується за формулою:

$$E_e = ЧВ + B_{\text{оп}} - ПВ, \quad (8.9)$$

де $B_{\text{оп}}$ – виторг у гривнях від обов'язкового продажу частки валюти держави.

Для визначення економічної ефективності експортної діяльності на рівні підприємства широко використовують методичку, згідно з якою визначаються такі три показники економічної ефективності:

$$\text{а) } E^1 = \frac{ЧВ + B_{\text{оп}}}{ПВ}, \quad (8.10)$$

$$\text{б) } E^2 = \frac{Q_e}{C_e}, \quad (8.11)$$

де Q_e – обсяг експорту у внутрішніх середньорічних цінах;

C_e – виробнича собівартість експортних товарів.

$$\text{в) } E^3_{\text{еф.е}} = \frac{ЧВ + B_{\text{оп}}}{ЧВ + B_{\text{оп}}} \cdot 100\% \cdot \frac{ЧВ + B_{\text{оп}}}{K_e}, \quad (8.12)$$

де K_e – середньорічна вартість основних виробничих і оборотних фондів, що використовуються у виробництві експортної продукції.

Показник $E^3_{\text{еф.е}}$ свідчить про ефективність використання виробничих фондів при експорті. Показники $E^1_{\text{еф.е}}$, $E^2_{\text{еф.е}}$, $E^3_{\text{еф.е}}$ слід використовувати при укладенні угоди з метою вибору найбільш оптимального за критерієм максимуму економічного ефекту та за умови, що $E^1_{\text{еф.е}} > 1$,

а $E_{\text{еф.е}}^1 > E_{\text{еф.е}}^2$. Якщо виконуються ці дві умови, то експорт відповідних товарів для підприємства економічно вигідний. Звідси слід шукати шляхи збільшення експорту даних товарів. Показник $E_{\text{еф.е}}^3$ свідчить про рівень ефективності відповідних товарів, причому перша частина формули вказує, який саме відсоток від результатів експорту підприємства становить доход від експорту, а друга частина формули визначає, скільки разів за досліджуваний період зміг обернутись авансований на експорт капітал. Таким чином, чим більші обидві частини формули, а значить і $E_{\text{еф.е}}^3$, тим вигідніший експорт цих товарів.

Для характеристики імпоротної діяльності підприємства використовуються такі показники: економічний ефект імпорту, економічна ефективність імпорту.

1. Економічний ефект імпорту (E_i) розраховують за формулою

$$E_i = \Pi_{p,i} - B_i \quad (8.13)$$

де $\Pi_{p,i}$ – ціна реалізації імпортованих товарів на внутрішньому ринку, грн.;

B_i – витрати на придбання імпортованої продукції, грн.;

$$B_i = B_m + M + A + \text{ПДВ} + M_3 + D_i + \text{ПДВ}_d,$$

де B_m – митна вартість товару, перерахована у гривні за офіційним курсом (K) на дату подання митної декларації, яка включає валютні витрати імпортера (BB_i) до місця ввезення товару на митну територію України, тобто:

$$B_m = BB_i \times K;$$

M – імпортне мито;

A – сума акцизного збору з підакцизних товарів;

ПДВ – податок на додану вартість;

M_3 – митні збори;

D_i – додаткові витрати імпортера;

ПДВ_д – податки на додану вартість щодо додаткових витрат імпортера.

2. Показник економічної ефективності імпорту ($E_{\text{еф.і}}$) розраховують за формулою

$$E_{\text{еф.і}} = \frac{E_i}{B_i}, \quad (8.14)$$

Для визначення економічної ефективності імпорту можна застосовувати різні методики, залежно від мети здійснення імпорту: 1) імпорт товару здійснюється для виробничого споживання імпортером

з метою зниження витрат виробництва як альтернатива його закупівлі на внутрішньому ринку; 2) імпорт товарів здійснюється для його реалізації на внутрішньому ринку з метою одержання прибутку (це імпорт товарів народного споживання).

1. Для товарів виробничого призначення економічна ефективність імпорту визначається за двома формулами:

$$а) E^1_{\text{еф.і}} = \frac{\Pi_{\text{к}}}{\text{ЦП}}, \quad (8.15)$$

де $\Pi_{\text{к}}$ – купівельна ціна імпортного устаткування;

ЦП – повна ціна споживання імпортного устаткування.

$$\text{ЦП} = \Pi_{\text{к}} + E_{\text{в}},$$

де $E_{\text{в}}$ – експлуатаційні витрати при використанні устаткування;

$$E_{\text{в}} = V_{\text{с}} + V_{\text{е}} + V_{\text{р}} + V_{\text{з}} + \text{ЗП},$$

де $V_{\text{с}}$ – вартість сировини, матеріалів, що споживаються, на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції;

$V_{\text{е}}$ – вартість палива та енергії на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції;

$V_{\text{р}}$ – вартість ремонту устаткування;

$V_{\text{з}}$ – вартість запчастин для устаткування;

ЗП – заробітна плата робітників, які обслуговують устаткування.

Чим більше $E^1_{\text{еф.і}}$ наближається до 1, тим ефективніший імпорт відповідних товарів.

Використовуючи цей показник, підприємство може придбати устаткування не тільки виходячи із найнижчої ціни, а й майбутніх експлуатаційних витрат.

$$б) E^2_{\text{еф.і}} = \frac{Q_{\text{п}}}{V_{\text{у}}}, \quad (8.16)$$

де $Q_{\text{п}}$ – обсяг продукції, яка випускається на даному устаткуванні, у внутрішніх середньорічних цінах;

$V_{\text{у}}$ – витрати на імпорт даного устаткування.

Показник $E^2_{\text{еф.і}}$ повинен бути більший за 1. Він показує кількість продукції, яка випускається на даному устаткуванні, на 1 грн витрат щодо його придбання для підприємства.

Економічний ефект імпорту товарів народного споживання визначається за формулою (8.13).

На показник ефективності зовнішньоекономічної діяльності можуть впливати умови кредитування. Експортні операції, як правило, здійснюються на умовах кредиту. Тому важливо знати, наскільки вигідно підприємству реалізувати товар з відстрочкою платежу.

Для врахування умов кредитування в розрахунках ефективності зовнішньоекономічних операцій використовується коефіцієнт кредитного впливу ($K_{кр}$), який є відношенням сумарного значення валютних надходжень, зведеного до року поставки товару, до номінальної зовнішньоторговельної ціни цього товару.

Формули для розрахунку $K_{кр}$ є складними, і на практиці користуються спеціальними таблицями, в яких наведені числові значення цього коефіцієнта.

Формули розрахунків ефективності зовнішньоекономічних операцій, які передбачають кредитування, такі:

а) ефект експорту:

$$E_e = (B_k \times K_{v,i} \times K_{кр}) - B_e, \quad (8.17)$$

де B_k – сума виторгу від контракту;

$K_{v,i}$ – коефіцієнт переведення національної валюти в іноземну;

B_e – витрати на виробництво експортної продукції.

б) ефект імпорту:

$$E_i = Z - \frac{B_i \cdot K_{кр}}{K_{v,e}}, \quad (8.18)$$

де Z_i – вартісна оцінка придбаної продукції;

B_i – витрати на імпорт продукції;

$K_{v,e}$ – коефіцієнт переведення іноземної валюти в національну.

в) економічна (абсолютна) ефективність експорту:

$$E_{ек,e} = \frac{B_k \cdot K_{v,i} \cdot K_{кр}}{B_e}, \quad (8.19)$$

г) економічна (абсолютна) ефективність імпорту:

$$E_{ек,i} = \frac{Z_i \cdot K_{v,e}}{B_i \cdot K_{кр}}, \quad (8.20)$$

Якщо експорт (імпорт) здійснюється за рахунок раніше наданого кредиту, то в цих формулах використовується величина, обернена до коефіцієнта кредитного впливу:

$$K_{\text{погаш.кр}} = \frac{1}{K_{\text{кр}}}, \quad (8.21)$$

Зовнішньоекономічну діяльність підприємства можна оцінити за допомогою показника інтегрального економічного ефекту (E_{e-i}), якщо суб'єкт ЗЕД займається експортом та імпортом одночасно:

$$E_{e-i} = \sum_{i=1}^n E_e + \sum_{i=1}^m E_i, \quad (8.22)$$

де $\sum_{i=1}^n E_e$ — сума ефектів за всіма експортними угодами, здійсненими за відповідний період, грн;

$\sum_{i=1}^m E_i$ — сума ефектів за всіма імпортними угодами, здійсненими за відповідний період, грн.

Семинар № 8. Визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

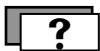
Мета й завдання заняття: навчитися визначати економічну ефективність ЗЕД підприємства, вміти розраховувати показники ефективності залежно від виду зовнішньоторговельної операції.

План

1. Ефективність зовнішньоекономічних операцій: критерії, система показників, принципи розрахунку.
2. Аналіз виконання зобов'язань з експортно-імпортних операцій.
3. Визначення ефективності ЗЕД підприємства.

Ключові поняття

Економічна ефективність зовнішньоекономічної операції, критерій економічної ефективності, валютна ефективність зовнішньоекономічної операції, ефективність експорту та імпорту, економічний ефект експорту та імпорту, рентабельність експорту, коефіцієнт кредитного впливу, інтегральний економічний ефект.



Проблемно-пошукові запитання

1. Які можуть бути форми прояву ефекту зовнішньоекономічної операції?

2. Як впливають умови платежу на розрахунок ефекту та ефективності?
3. Як здійснюється вартісне оцінювання технології на світовому ринку?
4. Як оцінити ефективність міжнародної торгівлі ліцензіями?
5. Як здійснюється економічна оцінка міжнародних лізингових операцій?
6. Як оцінити ефективність міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва?
7. Як оцінити якість та конкурентоспроможність експортних та імпорتنих товарів?
8. Як оцінити придбання та використання імпортного обладнання?
9. Як оцінити ефективність товарообмінних операцій?



Теми доповідей і рефератів

1. Сучасні проблеми підвищення ефективності ЗЕД підприємства.
2. Методологічні підходи до визначення раціональності використання коштів у зовнішній торгівлі підприємств.
3. Вплив валютних курсів на ефективність експорту та імпорту.

Література: 40; 45; 46; 52; 53; 54; 56; 60; 62.



Контрольні запитання до модуля II

1. У чому полягає мотивація ЗЕД підприємства?
2. Які фактори впливають на розвиток ЗЕД українських підприємств?
3. Що обмежує діяльність вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках?
4. У чому сутність режиму сприяння ЗЕД?
5. Як можна класифікувати підприємства?
6. Які зовнішні та внутрішні фактори впливають на організаційно-функціональну структуру підприємства?
7. Як організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства впливає на вибір методу проведення експортно-імпорتنих операцій?
8. У чому сутність торговельно-посередницьких операцій?
9. Як вирішується проблема вибору торговельно-посередницької фірми?
10. Що необхідно зробити підприємцю для здійснення ЗЕД?
11. Які особливості запровадження режиму ліцензування експортно-імпорتنих операцій?
12. У чому полягає відповідальність підприємств за порушення у сфері ЗЕД?
13. На чому ґрунтується існування зовнішньоторгівельної та виробничо-інвестиційної моделей ЗЕД підприємства?

14. У чому специфіка експортно-імпорتنних операцій?
15. Які характерні риси зовнішньої торгівлі товарами?
16. У чому сутність зустрічної торгівлі?
17. Які характерні риси зовнішньої торгівлі послугами?
18. Чим характеризується зовнішня торгівля продукцією інтелектуальної праці?
19. Які особливості зовнішньої торгівлі ліцензіями?
20. У чому сутність зовнішньої торгівлі інжиніринговими послугами?
21. Які характерні риси міжнародного лізингу?
22. У чому специфіка міжнародного виробничого кооперування?
23. Яку роль відіграють спільні підприємства? Які їхні характерні риси?
24. Які основні ознаки та функції зовнішньоекономічного договору?
25. Які принципи міжнародних комерційних контрактів?
26. Яка структура зовнішньоекономічного контракту?
27. Які особливості етапу «Підготовка до укладання контракту»?
28. Які особливості етапу «Укладання контракту»?
29. Які особливості етапу «Виконання контракту»?
30. Який порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних договорів?
31. Що розуміють під ефективністю зовнішньоекономічної операції?
32. Які принципи розрахунку показників ефективності зовнішньоекономічної операції?
33. Як оцінюється виконання зобов'язань з експортних та імпорتنних операцій?
34. Як розраховується валютна ефективність експорту та імпорту?
35. Як розраховується економічна ефективність зовнішньоекономічних угод?

Підсумкові тестові завдання до модуля II

1. Вставте пропущене слово:

_____ — це самостійний суб'єкт господарської діяльності, який виготовляє продукцію, виконує роботу або надає послуги з метою задоволення потреб суспільства та одержання прибутку.

2. Вставте пропущене слово:

_____ — режим, який передбачає, що під час проведення зовнішньоекономічних операцій до українських підприємств не застосовуються заходи нетарифного регулювання, а також встановлюється спрощення порядок митного оформлення.

3. Вставте пропущене слово:

_____ — це юридичні особи, що сприяють обміну товарів і незалежні від виробників і споживачів, поєднують продавців і покупців.

4. У разі прямого методу міжнародної торгівлі:

- а) здійснюється комерційна діяльність, яка пов'язана з купівлею-продажем товарів, які мають матеріально-речовинну форму;
- б) товар постачається безпосередньо кінцевому споживачу, а закуповується безпосередньо у виробника на основі договору купівлі – продажу;
- в) товар вивозиться за кордон з метою передавання їх у власність іноземного контрагента.

5. Непряма торгівля — це:

- а) торгівля між транснаціональними корпораціями;
- б) торгівля через посередників;
- в) електронна торгівля.

6. До видів посередницьких операцій належать:

- а) операції з перепродажу, комісійні, агентські, брокерські;
- б) операції, які здійснюються на міжнародних товарних біржах, аукціонах, торгах;
- в) операції на оптовому та роздрібному ринках.

7. Вставте пропущене слово:

_____ — це посередники, що укладають угоди з третіми особами від свого імені та за свій рахунок.

8. Вставте пропущене слово:

_____ — це посередники, що укладають угоди з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя.

9. Вставте пропущене слово:

_____ — це посередники, що укладають угоди з третіми особами від імені та за рахунок довірителя.

10. Вставте пропущене слово:

_____ — це посередники, що не мають права укласти угоди з третіми особами.

11. Торговельно-посередницькі фірми залежно від видів посередницьких операцій бувають:

- а) торгові дома, експортні фірми, оптові фірми, дистриб'ютори, імпорتنі фірми, закордонний збутовий агент;
- б) торгові дома, експортні, імпорتنі, оптові, роздрібні фірми, комісійні експортні та імпорتنі фірми, брокерські фірми;
- в) торгові дома, експортні та імпорتنі фірми, експортний та імпорتنий агент, брокерські фірми.

12. До основних витрат посередника належать: заробітна плата управлінського персоналу, податки та збори, митні та транспортно-експедиторські витрати, витрати на охорону довкілля, на утримання будівель, на рекламу:

- а) так;
- б) ні.

13. Режим ліцензування експортно-імпорتنих операцій підприємства здійснюється у випадках: погіршення розрахункового балансу країни, досягнення встановленого рівня зовнішньої заборгованості, порушення рівноваги по певних товарах на внутрішньому ринку країни:

- а) так;
- б) ні.

14. Запровадження режиму ліцензування експортно-імпорتنих операцій приймає:

- а) Верховна Рада України;
- б) Кабінет Міністрів України;
- в) Міністерство економіки України;
- г) Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі.

15. Спеціальними санкціями у випадку порушень у сфері ЗЕД є такі:

- а) накладання штрафів, застосування режиму ліцензування, проведення антидемпінгових та антисубсидійних розслідувань, тимчасове зупинення ЗЕД;
- б) фінансові санкції, застосування режиму ліцензування, арбітражне врегулювання спорів, зупинення ЗЕД;
- в) накладання штрафів, застосування режиму ліцензування, тимчасове зупинення ЗЕД.

16. Експортні операції — це:

- а) діяльність, яка пов'язана із продажем та вивезенням за кордон товарів з метою передавання їх у власність іноземного контрагента;
- б) комерційна діяльність, яка пов'язана з купівлею-продажем товарів, які мають матеріально-речовинну форму;
- в) діяльність, яка пов'язана із закупівлею і ввезенням іноземних товарів з метою наступної реалізації на внутрішньому ринку своєї країни.

17. Імпортні операції — це:

- а) діяльність, яка пов'язана з продажем та вивезенням за кордон товарів з метою передавання їх у власність іноземного контрагента;
- б) комерційна діяльність, яка пов'язана з купівлею-продажем товарів, які мають матеріально-речовинну форму;
- в) діяльність, яка пов'язана із закупівлею і ввезенням іноземних товарів з метою наступної реалізації на внутрішньому ринку своєї країни.

18. Договір вважається міжнародним, якщо:

- а) сторони належать до різних країн і їхні фірми розташовані на території однієї країни;
- б) сторони належать до однієї країни і їхні фірми розташовані на території різних країн.

19. Складовими зовнішньоторговельної моделі ЗЕД підприємства є:

- б) торгівля товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці;
- в) торгівля товарами, послугами, ліцензіями, інжиніринг, кооперація, лізинг.

20. Складовими виробничо-інвестиційної моделі ЗЕД підприємства є:

- а) лізинг, виробниче кооперування, спільні підприємства;
- б) лізинг, інжиніринг, виробниче кооперування, спільні підприємства;
- в) лізинг, інжиніринг, торгівля ліцензіями, спільні підприємства.

21. Вставте пропущене слово:

_____ — це виконання, згідно з договором, однією стороною (виконавцем) за завданням другої сторони (замовника) певних дій або здійснення певної діяльності, що споживаються у процесі їхньої реалізації.

22. Вставте пропущене слово:

_____ — свідоцтво, яке видається державною установою винахіднику і засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу.

23. Вставте пропущене слово:

_____ — дозвіл, який видається власником технології зацікавленій стороні на використання цієї технології упродовж певного часу і за визначену плату.

24. Вставте пропущене слово:

_____ — це комплекс інженерно-консультаційних послуг з використання технологічних та інших науково-технічних розробок.

25. Вставте пропущене слово:

_____ — це форма довгострокової операції, яка пов'язана за передачею у використання обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого й нерухомого майна, крім земельних ділянок та інших природних об'єктів.

26. Оперативний лізинг — це контракт, що укладається на короткий та середній термін, менший за той, за яким амортизується 90% вартості об'єкта лізингу, а лізингоотримувач має право у будь-який час розірвати договір:

- а) так;
- б) ні.

27. Фінансовий лізинг — це контракт, що укладається на строк, не менший за той, за яким амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, а по закінченню строку договору об'єкт лізингу переходить у власність лізингоотримувача або викуповується за залишковою вартістю:

- а) так;
- б) ні.

28. Вставте пропущене слово:

_____ — це заснований на міжнародному поділі праці у результаті здійснення договору про спільну діяльність сталий обмін між країнами виробами, які є елементами кінцевої продукції і виготовляються ними з найбільшою економічною ефективністю.

29. Вставте пропущене слово:

_____ — підприємство будь-якої організаційно-правової форми, іноземна інвестиція в статутному фонді якого становить не менше 10%.

30. Діяльність спільних підприємств ґрунтується на:

а) спільному капіталі вітчизняних та іноземних партнерів, спільному розподілі результатів, спільному праві застосування заходів проти недобросовісної конкуренції, спільному управлінні;

б) спільному капіталі вітчизняних та іноземних партнерів, спільному управлінні, спільному розподілі результатів та ризиків;

в) спільному капіталі вітчизняних та іноземних партнерів, спільному праві на здійснення ЗЕД, спільному розподілі результатів, спільному застосуванні режиму сприяння ЗЕД.

31. Вставте пропущене слово:

_____ — це матеріально оформлена угода двох чи більше суб'єктів ЗЕД та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення взаємних прав та обов'язків у ЗЕД.

32. Письмова пропозиція однієї із сторін укласти контракт називається:

- а) запитом;
- б) акцептом;
- в) офертою;
- г) контрoferтою.

33. Етап укладання контракту включає:

- а) вибір контрагента, установаження контракту з потенційним покупцем, комерційні переговори, підписання контракту;
- б) переддоговірний період, комерційні переговори, парафування тексту контракту, підписання контракту;
- в) переддоговірний період, комерційні переговори, підписання контракту і його виконання.

34. У разі підготовки товару до відвантаження виконуються вимоги щодо:

- а) валютних обмежень;
- б) умов транспортування;
- в) кліматичних умов;
- г) специфіки митного режиму країни призначення товару;
- д) маркування товару;
- е) валютного контролю;
- є) страхування відповідальності перевізника.

35. Контракт купівлі-продажу може бути укладений у:

- а) письмовій, усній, частково письмовій і частково усній формах;
- б) письмовій формі;
- в) частково письмовій і частково усній формах;
- г) усній формі.

36. Моментом укладання контракту в міжнародній практиці може вважатися:

- а) момент одержання експортером акценту;
- б) момент відсилання письмового акценту;
- в) момент підписання контракту;
- г) усі відповідні неправильні;
- г) усі відповідні правильні.

37. Контракт укладається:

- а) мовою одного з контрагентів;
- б) однією з мов, відмінною від мови контрагентів;
- в) двома і більше мовами, залежно від кількості контрагентів.

38. До груп документів, які підтверджують виконання контракту, належать:

- а) торгові, страхові, транспортні, митні документи;
- б) товаросупроводжувальні, митні, складські, фінансові документи;
- в) документи для оформлення виробництва експортного товару, відвантажувальні, фінансові, товаросупроводжувальні документи.

39. Порядок реєстрації зовнішньоекономічного договору (контракту) такий:

- а) для реєстрації контракту обов'язкова наявність товару, не встановлено обмежень щодо обсягу угод, контракт реєструється після його укладення;
- б) для реєстрації контракту не обов'язкова наявність товару, встановлено обмеження щодо обсягу угод, контракт реєструється до його укладення;
- в) для реєстрації контракту не обов'язкова наявність товару, не встановлено обмежень щодо обсягу угод, контракт реєструється після його укладення.

40. Документом, що підтверджує реєстрацію зовнішньоекономічного договору є:

- а) картка реєстрації-обліку договору;

- б) інформаційна картка договору;
- в) свідоцтво про державну реєстрацію;
- г) документ про оплату послуг за реєстрацію договору.

41. На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють:

- а) ступінь збільшення доходу від зовнішньоторговельних операцій;
- б) ступінь економії національної праці, що досягається участю у зовнішньоторговельному обміні;
- в) різниця між валютним вигоном за експортований товар та повними витратами підприємства на експорт продукції.

42. Валютна ефективність експорту підприємства визначається як:

- а) відношення валютних надходжень від експорту до витрат на виробництво та реалізацію продукції у гривневому вираженні;
- б) відношення затрат на придбання експортної продукції до затрат на її виготовлення;
- в) відношення надходжень від експорту у гривневому вираженні до повних витрат на експорт у валютних одиницях.

43. Інтегральний економічний ефект ЗЕД визначається як:

- а) сума рентабельності по всіх експортних та імпорتنих угодах;
- б) сума економічної ефективності експорту та імпорту товарів.

Модуль III

Функціональне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Змістовний модуль 9

Митне оформлення експортних та імпорتنих операцій

- 9.1. Сутність митного контролю.
- 9.2. Визначення митної вартості товарів.
- 9.3. Визначення країни походження товару.
- 9.4. Порядок митного оформлення товарів і транспортних засобів.

У дев'ятому змістовному модулі висвітлюються основні процедури проведення митного контролю та порядок митного оформлення товарів, розглядаються методи визначення митної вартості товарів і країни походження товарів згідно з Митним кодексом України.

Тема 9. Митне оформлення товарів

9.1. Сутність митного контролю

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

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

Митний контроль здійснюється посадовими особами митних органів шляхом:

- перевірки документів та відомостей, необхідних для такого контролю;
- митного огляду (огляду та переогляду товарів: транспортних засобів, особистого огляду громадян);

- обліку товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України;
- усного опитування громадян та посадових осіб підприємств;
- перевірки системи звітності та обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків і зборів, які справляються при переміщенні товарів через митний кордон України;
- огляду територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних ліцензійних складів, спеціальних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де містяться товари і транспортні засоби, що підлягають митному контролю, чи проводиться діяльність, контроль за якою покладено на митні органи законом (на митному складі товари зберігаються під митним контролем без застосування до них заходів нетарифного регулювання);
- використання інших форм з питань митної справи (рис. 9.1).

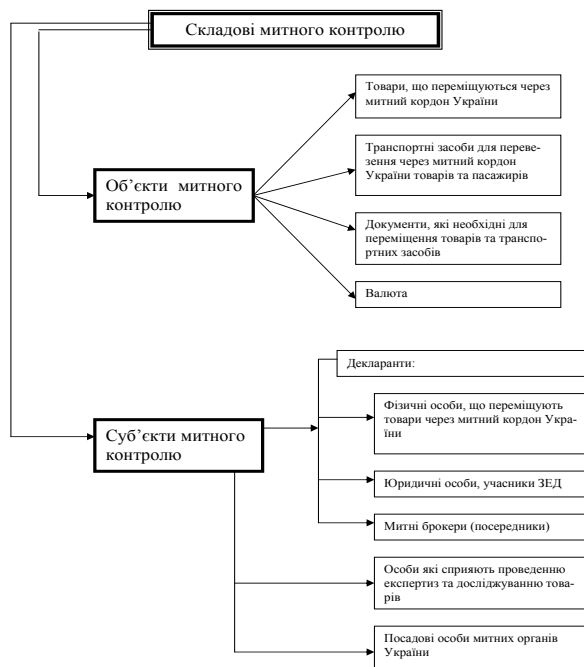


Рис. 9.1. Складові митного контролю

9.2. Визначення митної вартості товарів

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

Використання державою того чи іншого порядку розрахунку мита може збільшити чи зменшити суму митних платежів.

Митна вартість товарів — це заявлена декларантом або визначена митним органом вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України, яка обчислюється на момент перетинання товарами митного кордону України.

Принципи визначення митної вартості товарів в українському законодавстві розроблені з урахуванням міжнародної практики і насамперед правил ГАТТ про визначення вартості товарів для митних цілей, що містяться в Угоді про митну оцінку (повна назва — Угода про застосування Статті VII ГАТТ 1994). Передбачена Угодою система оцінки ґрунтується на критерії, при застосуванні якого береться до уваги комерційна практика. Гармонізація національного законодавства на основі правил Угоди має метою уніфікацію їх застосування таким чином, щоб імпортери могли впевнено попередньо оцінити суму мита, яку необхідно буде сплатити.

Митна вартість визначається як для товарів, що імпортуються в Україну, так і товарів, що експортуються з України.

Митна вартість товарів, що імпортуються

Для визначення митної вартості товарів, що імпортуються в Україну, використовують шість методів [15, гл. 47]:

- 1) за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються;
- 2) за ціною угоди щодо ідентичних товарів;
- 3) за ціною угоди щодо подібних (аналогічних) товарів;
- 4) на основі віднімання вартості;
- 5) на основі додавання вартості;
- 6) резервного.

Основним методом визначення митної вартості товарів є метод за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються.

Якщо основний метод не може бути використаний, застосовується послідовно кожний із перелічених. При цьому кожний наступний

метод застосовується, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу.

Митною вартістю за методом 1 є ціна угоди, фактично сплачена чи яка підлягає сплаті за товари, які імпортуються за призначенням в Україну, на момент перетинання ними митного кордону України.

Для визначення митної вартості за методом 2 (оцінювання за ціною угоди щодо ідентичних товарів) за основу береться ціна угоди щодо ідентичних товарів. Під ідентичними розуміються товари, однакові за всіма ознаками з товарами, що оцінюються, у тому числі за такими, як:

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

Для визначення митної вартості за методом 3 (оцінка за ціною угоди щодо подібних (аналогічних) товарів) за основу береться ціна угоди щодо подібних (аналогічних) товарів, які ввозяться (імпортуються). Під подібними (аналогічними) розуміються товари, які хоч і не однакові за всіма ознаками, але мають схожі характеристики і складаються із схожих компонентів, завдяки чому вони виконують однакові функції порівняно з товарами, що оцінюються, та вважаються комерційно взаємозамінними.

Щоб визначити подібність (аналогічність) товарів, враховуються такі ознаки:

- якість, наявність торговельної марки і репутація на ринку;
- країна походження;
- виробник.

Визначення митної вартості товарів за методом 4 (оцінка на основі віднімання вартості) здійснюється в тому разі, якщо оцінювані ідентичні чи подібні (аналогічні) товари продаватимуться на митній території України у незмінному стані.

Для визначення митної вартості товарів за основу береться ціна одиниці товару, за якою оцінювані ідентичні чи подібні (аналогічні) товари продаються найбільшою партією на території України у час, максимально наблизений до часу ввезення, але не пізніше ніж за 90 днів з дати ввезення товарів, що оцінюються, покупцеві, який не є взаємозалежною з продавцем особою.

Від ціни одиниці товару віднімаються, якщо вони можуть бути виділені, такі компоненти:

- витрати на виплату комісійних винагород, звичайні надбавки на прибуток та загальні витрати у зв'язку з продажем на митній території України товарів того самого класу та виду;
- суми ввізного (імпортного) мита, податків, зборів та інших платежів, що підлягають сплаті в Україні у зв'язку з ввезенням (імпортом) чи продажем (відчуженням) товарів;
- звичайні витрати, понесені в Україні на навантаження, вивантаження, транспортування, страхування.

Для визначення митної вартості товарів за методом 5 (оцінювання на основі додавання вартості) за основу береться ціна товарів, розрахована додаванням:

- вартості матеріалів та витрат, понесених виробником у зв'язку з виробництвом оцінюваних товарів;
- загальних витрат, характерних для продажу в Україну з країни вивезення товарів того самого виду, у тому числі витрат на навантаження, вивантаження, транспортування, страхування до місця перетинання митного кордону України, та інших витрат;
- прибутку, що його звичайно одержує експортер у результаті поставки в Україну таких товарів.

Щоб визначити митну вартість за цим методом, до ціни товарів зараховують усі витрати, які враховуються при визначенні митної вартості за методом 1.

Резервний метод (метод 6) використовується, якщо митна вартість не може бути визначена шляхом послідовного використання інших методів.

Митна вартість оцінюваних товарів визначається з урахуванням світової практики, шляхом гнучкого використання будь-якого з наведених методів.

Щоб визначити митну вартість за резервним методом, митний орган надає декларанту цінову інформацію, що є в його розпорядженні.

Для визначення митної вартості товарів за резервним методом не може використовуватися:

- ціна товарів на внутрішньому ринку країни-експортера;
- ціна товарів, що поставляються з країни-експортера до третіх країн;

- ціна товарів українського походження на внутрішньому ринку України;
- довільно встановлена чи достовірно не підтверджена ціна товарів;
- витрати на виробництво, що відрізняються від тих, які були визначені для розрахунків ціни ідентичних або подібних (аналогічних) товарів;
- мінімальна митна вартість;
- більша з двох альтернативних вартостей.

Митна вартість товарів, що експортуються з України, визначається залежно від виду договору [15, гл. 48].

Митна вартість товарів, що експортуються

При договорі купівлі-продажу або міни митна вартість товарів визначається на підставі ціни, яку було фактично сплачено або яка підлягає сплаті за ці товари на момент перетинання митного кордону України.

До митної вартості товарів, що вивозяться, також включаються фактичні витрати, якщо вони не були раніше до неї включені:

- на навантаження, вивантаження, перевантаження, транспортування та страхування до пункту перетинання митного кордону України;
- комісійні та брокерські винагороди;
- іцензійні та інші платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, яку покупець повинен прямо чи побічно здійснити як умову продажу (експорту) товарів, які оцінюються.

Якщо існує інший вид договору, тоді митна вартість товарів визначається на підставі ціни, підтвердженої комерційними, транспортними, банківськими, бухгалтерськими та іншими документами, що містять відомості про вартість товарів, які оцінюються, з урахуванням витрат на транспортування та страхування товарів до пункту перетинання митного кордону України.

Митна вартість декларується шляхом надання декларації митної вартості.

Для визначення митної вартості важливо також знати спосіб установлення моменту перетину митного кордону.

9.3. Визначення країни походження товару

Для митного оформлення експортно-імпортних операцій важливим кроком є також визначення країни походження товару [15, гл. 49].

Країна походження товару визначається з метою застосування тарифних та нетарифних заходів регулювання ввезення товару на митну територію України та вивезення товару з цієї території, а також забезпечення обліку товарів у статистиці зовнішньої торгівлі.

Сучасні національні системи визначення походження товару різні, але загалом вони ґрунтуються на двох головних принципах:

1) принцип доданої вартості у виробництві або подальшому обробленні. Продукція вважається виробленою в тій країні, в якій було додано визначений відсоток (40, 50, 60%) її вартості;

2) за цим принципом походження визначається на основі змін у тарифній класифікації. Країни – члени СОТ використовують Гармонізовану систему (ГС) опису та кодування товарів. Система складається з 97 розділів, у кожному з яких товари розписані відповідно до ступеня оброблення, починаючи із сировини, через напівфабрикати і до готової продукції. При використанні цієї системи класифікації визначається, що продукція походить з країни, в якій в результаті оброблення змінюється його тарифна класифікація.

В Україні визначення країни походження здійснюється на основі перелічених вище принципів, а порядок цього визначення встановлює Кабінет Міністрів України.

Країною походження вважається країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатньому переробленню.

При цьому під країною походження товару можуть розумітися група країн, митні союзи країн, регіон чи частина країни, якщо є необхідність виділити їх, щоб визначити походження товару.

Товарами, повністю виробленими у країні вважаються:

1) корисні копалини, видобуті на її території або в її територіальних водах, або на континентальному шельфі і в морських надрах, якщо країна має виключне право на розроблення цих надр;

2) рослинна продукція, вирощена та зібрана на її території;

3) живі тварини, що народилися та вирощені в цій країні;

4) продукція, одержана від тварин, вирощених в цій країні;

5) продукція мисливського, рибальського та морського промислів;

6) продукція морського промислу, видобута та (або) вироблена у Світовому океані суднами цієї країни, а також суднами орендованими (зафрахтованими) нею;

7) вторинна сировина та відходи, які є результатом виробничих та інших операцій, здійснених у країні;

8) продукція високих технологій, одержана у відкритому космосі на космічних кораблях, що належать цій країні чи оренднуються нею;

9) товари, вироблені у цій країні виключно з продукції, зазначеної у пунктах 1–8.

Якщо у виробництві товару беруть участь дві або більше країн, походження товару визначається згідно з критерієм достатнього перероблення.

Критерій достатнього перероблення визначається:

1) правилом, яке потребує в результаті перероблення товарів зміни класифікаційного коду товару за ГС на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків;

2) або правилом адвалерної частки, яке полягає в зміні вартості товару в результаті його перероблення, якщо при цьому додана вартість становить не менш як 50% від вартості товару, одержаного в результаті перероблення, або частка використаних матеріалів з іншої країни чи невідомого походження становить менш як 50% від вартості товару, одержаного в результаті перероблення;

3) або переліком виробничих та технологічних операцій, які хоч і не ведуть у результаті перероблення товару до зміни його коду чи його вартості відповідно до правила адвалерної частки, але з дотриманням певних умов визнаються достатніми.

У разі застосування правила адвалерної частки вартість товару, одержаного в результаті перероблення в цій країні, визначається на підставі ціни франко-завод виробника товару. Вартість складових цього товару, що походять з інших країн, визначається за їх митною вартістю, а тих складових, походження яких не визначено, — за встановленою ціною першого їх продажу в цій країні.

Якщо стосовно конкретного товару або конкретної країни (країн) критерій достатньої переробки окремо не обумовлено, то застосовується правило, згідно з яким товар вважається підданим достатньому переробленню, якщо в результаті його перероблення змінено класифікаційний код товару за ГС на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків.

Для підтвердження походження товару митний орган має право вимагати подання сертифіката про походження товару.

У разі експорту товарів сертифікат про походження товару, якщо він необхідний, видається органом, уповноваженим на це Кабінетом Міністрів України.

У разі імпорту товарів сертифікат надається обов'язково:

- на товари, що походять з країн, яким Україна надає преференції;
- на товари, ввезення яких з відповідної країни регулюється кількісними обмеженнями (квотами) чи іншими заходами регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- якщо не передбачено міжнародними договорами України, а також законодавством України в галузі охорони довкілля, здоров'я населення, захисту прав споживачів, громадського порядку, державної безпеки тощо;
- у випадках, якщо в документах, які подаються для митного оформлення, немає відомостей про походження товарів або в митного органу є достатні підстави вважати, що декларуються недостовірні відомості про походження товарів.

Сертифікат про походження товару повинен однозначно свідчити про те, що зазначений товар походить з відповідної країни, і має містити:

- письмову заяву експортера про країну походження товару;
- письмове посвідчення компетентного органу країни вивезення, який видав сертифікат, про те, що наведені у сертифікаті відомості відповідають дійсності.

Залежно від сфери застосування сертифікати бувають:

- загальної форми;
- спеціальної форми.

Сертифікат про походження загальної форми оформляється на товари, перевезення яких не регулюється міжнародними угодами, а також у випадках відсутності або тимчасового зупинення пільг на такі товари. Ця форма, як правило, не надає пільг.

Сертифікат про походження за спеціальною формою містить детальнішу інформацію та спеціальне формулювання для декларування походження товару. Спеціальні форми сертифікатів, як правило, використовуються у країнах-учасницях багатосторонніх договорів, що передбачають надання преференційних ставок мита.

9.4. Порядок митного оформлення товарів і транспортних засобів

Митне оформлення — це виконання митним органом дій (процедур), які пов'язані із закріпленням результатів митного контролю товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України.

Метою митного оформлення є засвідчення відомостей, одержаних під час митного контролю товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, та оформлення результатів такого контролю, а також статистичного обліку ввезення на митну територію України, вивезення за її межі і транзиту через її територію товарів і транспортних засобів.

Митне оформлення здійснюється посадовими особами митного органу.

Митне оформлення здійснюється в місцях розташування відповідних підрозділів митних органів і, як правило, протягом однієї доби з часу пред'явлення товарів і транспортних засобів та всіх необхідних документів.

Процедура оформлення складається з двох частин:

- 1) попередні операції;
- 2) основне оформлення.

Попередні операції — це дії, що виконуються до початку митного оформлення товарів і транспортних засобів.

Метою попередніх операцій є сприяння прискоренню основного митного оформлення товарів і транспортних засобів, поміщенню їх під визначений митний режим, здійсненню митних процедур.

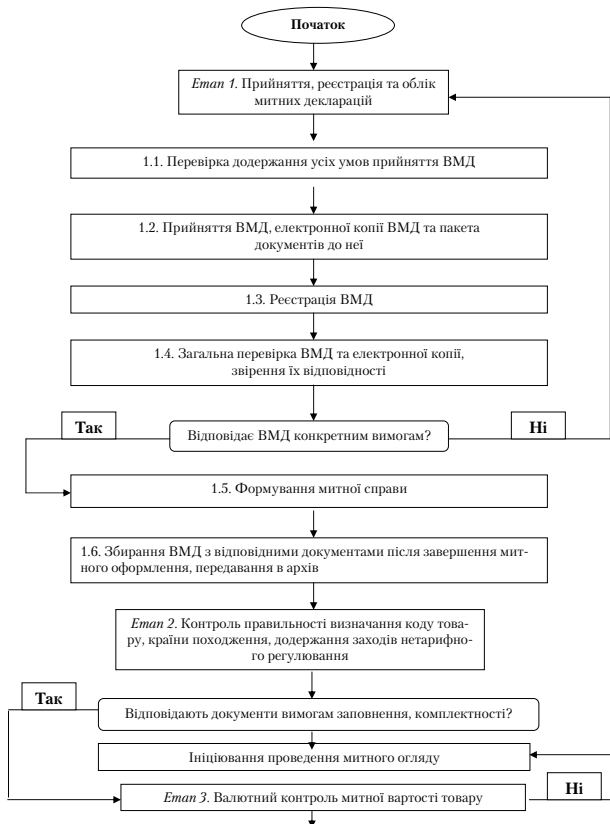
При попередньому митному оформленні здійснюється:

- прийняття повідомлень про перетинання кордону при ввезенні товарів і транспортних засобів на митну територію України;
- прийняття повідомлення про намір вивезти товари і транспортні засоби за межі митної території України;
- прийняття повідомлень про прибуття товарів та транспортних засобів у місця доставки;
- контроль за розміщенням товарів і транспортних засобів на складах тимчасового зберігання;
- прийняття попередньої митної декларації;
- взяття проб та зразків товарів, що перебувають під митним контролем, контроль за взяттям проб та зразків товарів іншими органами державного контролю;

— передавання оформлених документів та відомостей посадовим особам, які здійснюють основне митне оформлення.

Основне митне оформлення товарів і транспортних засобів включає такі етапи:

1. Прийняття, реєстрацію та облік митних декларацій.
2. Контроль правильності визначення коду товару відповідно до товарної номенклатури ЗЕД та країни походження, а також за додержанням заходів нетарифного регулювання.
3. Валютний контроль та контроль митної вартості товару.
4. Контроль митних платежів.
5. Огляд і випуск товарів (рис. 9.2).



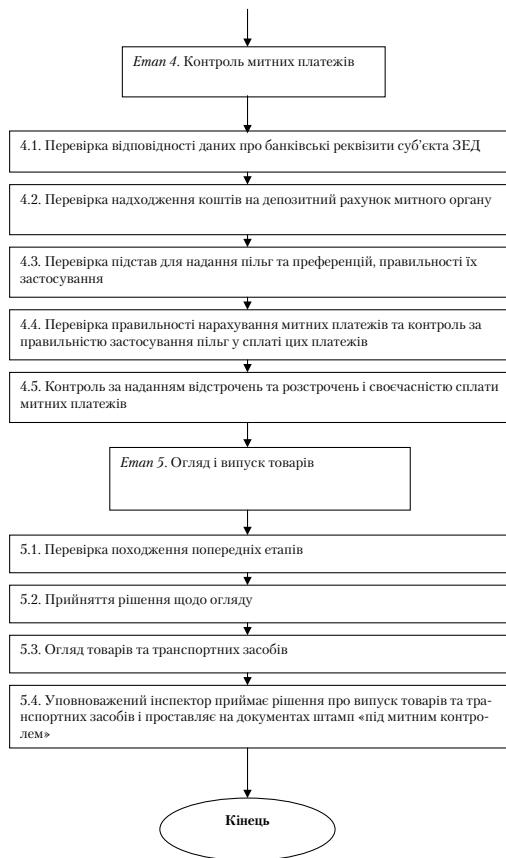


Рис. 9.2. Етапи основного митного оформлення

Найважливішою частиною основного митного оформлення є декларування митному органу України товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України відповідно з вибраним режимом.

Залежно від мети переміщення товарів через митний кордон України чинним законодавством запроваджено 13 видів митного режиму:

1) імпорт (випуск у вільний обіг) — товари ввозяться на митну територію України для вільного обігу без обмеження строку їхнього перебування на цій території та можуть використовуватися без будь-яких митних обмежень;

2) експорт — товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання про їхнє повернення на цю територію та без встановлення умов їхнього використання за межами митної території України;

3) реімпорт — товари, що походять з України та вивезені за межі митної території України, згідно з митним режимом експорту, не пізніше ніж у встановлений законодавством строк ввозяться на митну територію України для вільного обігу на цій території;

4) реекспорт — товари, що походять з інших країн, не пізніше ніж у встановлений законодавством строк з моменту їхнього ввезення на митну територію України вивозяться з цієї території в режимі експорту;

5) транзит — товари і транспортні засоби переміщуються під митним контролем між двома митними органами або в межах зони діяльності одного митного органу без будь-якого використання таких товарів і транспортних засобів на митній території України;

6) тимчасове ввезення (вивезення) — товари можуть ввозитися на митну територію України чи вивозитися за межі митної території України з обов'язковим наступним поверненням цих товарів без будь-яких змін, крім природного зношення чи витрат за нормальних умов транспортування;

7) митний склад — ввезені з-за меж митної території України товари зберігаються під митним контролем без справляння податків і зборів і без застосування до них заходів нетарифного регулювання та інших обмежень у період зберігання, а товари, що вивозяться за межі митної території України, зберігаються під митним контролем після митного оформлення митними органами до фактичного їхнього вивезення за межі митної території України;

8) спеціальна митна зона — до товарів, які ввозяться на територію відповідних типів спеціальних (вільних) економічних зон із-за меж митної території України, а також до товарів, які вивозяться з території зазначених зон за межі митної території України, не застосовуються заходи тарифного і нетарифного регулювання, якщо інше не передбачено законом;

9) магазин безмитної торгівлі — товари, а також супутні товарам роботи, не призначені для споживання під митним контролем у пунктах пропуску на митному кордоні України, відкритих для міжнародного сполучення, інших зонах митного контролю, визначених митними органами

України, без справляння мита, податків, установлених на експорт та імпорт таких товарів, та без застосування заходів нетарифного регулювання;

10) переробка на митній території України — ввезені на митну територію України товари, що походять з інших країн, піддаються у встановленому законодавством порядку переробленню без застосування до них заходів нетарифного регулювання, за умови вивезення за межі митної території України продуктів перероблення відповідно до митного режиму експорту;

11) перероблення за межами митної території України — товари, що перебувають у вільному обігу на митній території України, вивозяться без застосування заходів тарифного та нетарифного регулювання з метою їх перероблення за межами митної території України та наступного повернення в Україну;

12) знищення або руйнування — товари, ввезені на митну територію України, знищуються під митним контролем чи приводяться до стану, який виключає їх використання, без справляння податків, установлених на імпорт, а також без застосування заходів нетарифного регулювання до товарів, що знищуються або руйнуються;

13) відмова на користь держави — власник відмовляється від товарів, що перебувають під митним контролем, без будь-яких умов на свою користь. У режимі відмови на користь держави на товари не нараховуються і не справляються податки та збори, а також не застосовуються заходи нетарифного регулювання [15, гл. 29–41].

Декларування здійснюється шляхом заяви за встановленою формою (письмовою, усною, шляхом вчинення дій) точних відомостей про товари і транспортні засоби, мету їх переміщення через митний кордон України, а також відомостей, необхідних для здійснення їх митного контролю та митного оформлення.

Основним документом, який використовується для декларування товарів і транспортних засобів, є вантажна митна декларація (ВМД).

Форма ВМД, порядок її надання, оформлення та використання регламентується Положенням про вантажну митну декларацію [20].

Згідно з цим Положенням, вантажна митна декларація — це письмова заява встановленої форми, що подається митному органу і містить відомості про товари та транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон України, митний режим, у який вони заявляються, а також іншу інформацію, необхідну для здійснення митного

контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування податків, зборів та інших платежів.

Прийняття ВМД для оформлення — це процедура попередньої перевірки відповідності відомостей, зазначених у ВМД, вимогам, установленим нормативно-правовим актам України з питань митної справи, та поданим документам.

Митний орган не приймає ВМД для оформлення, якщо вона подається без певного комплексу документів та заповнена декларантом з порушенням відповідних нормативних актів. У разі відмови у прийнятті ВМД заповнюється картка відмови у митному оформленні.

Після завершення процедури прийняття ВМД декларант несе відповідальність за достовірність відомостей, зазначених у ВМД. Ця декларація не може бути відкликана декларантом.

У разі прийняття ВМД їй присвоюється реєстраційний номер та проводиться реєстрація в журналі обліку ВМД.

ВМД заповнюється:

- на товари, які переміщуються через митний кордон України юридичними особами (підприємцями) і митна вартість яких перевищує суму, еквівалентну 100 євро, крім підакцизних товарів, які декларуються незалежно від їх вартості;
- на товари, які підлягають державному експортному контролю;
- на товари, які переміщуються в режимі митного складу;
- на товари, які безпосередньо ввозяться фізичними особами в супроводжуваному багажі або пересилаються в несупроводжуваному багажі, надходять на адреси фізичних осіб або вивозяться фізичними особами у випадках, передбачених законодавством;
- на товари незалежно від їх митної вартості в інших випадках, передбачених законодавством;
- на транспортні засоби у випадках, передбачених законодавством;
- на партію товарів, які належать юридичним особам або фізичним особам (підприємцям), за умови, що до всіх товарів цієї партії застосовується єдиний митний режим.

ВМД заповнюється державною мовою за допомогою комп'ютера. Під час заповнення ВМД може застосовуватися іноземна мова, якщо переклад державною мовою назв суб'єктів або фірмового (комерційного) найменування товару є недоцільним та істотно не впливає на принцип здійснення заходів тарифного або нетарифного регулювання.

Завершення митного оформлення здійснюється шляхом проставлення відбитка особистої номерної печатки уповноваженої посадової особи митниці, своїх підпису та прізвища в ВМД і в інших товаро-супроводжувальних і товаротранспортних документах. Примірник оформленої ВМД надається декларанту.

Оформлена ВМД свідчить про надання суб'єкта ЗЕД права на розміщення товарів у заявленому митному режимі й підтверджує права та обов'язки зазначених у ВМД осіб щодо здійснення ними відповідних правових, фінансових, господарських та інших дій.

Документи, які необхідні для митного оформлення у режимі експорту та імпорту

Для митного оформлення товарів у режимі експорту суб'єкти підприємницької діяльності надають такі документи [65, с. 147–153]:

1) ВМД (на товари вартістю більше ніж 100 євро, на підакцизні товари — незалежно від їх вартості);

2) товаросупроводжувальні документи: транспортні (накладні, книжки МДП, коносамент), комерційні (рахунок-фактура, договір комісії, доручення, консигнації), пакувальні письма;

3) зовнішньоекономічний договір (контракт);

4) довідку про проведення декларування валютних цінностей, доходів та майна, що належать резиденту України і знаходяться за її межами, або довідку про відсутність за межами України валютних цінностей і майна;

5) ліцензію Міністерства економіки на товари, які підлягають ліцензування;

6) картку реєстрації (обміку) зовнішньоекономічного договору (контракту);

7) дозвіл або висновок Державної служби експортного контролю;

8) фітосанітарний сертифікат

9) ветеринарний сертифікат;

10) сертифікат екологічного контролю;

11) сертифікат якості;

12) гарантійне зобов'язання, яке прийнято податковою адміністрацією (при митному оформленні давальницької сировини);

13) для українських перевізників: свідоцтво про допущення до перевезення транспортного засобу або контейнера до перевезення

вантажів під митними печатками та пломбами, декларацію АТС з листами контролю;

- 14) експертний висновок територіального органу Держстандарту;
- 15) заяву-розрахунок на придбання марок акцизного збору з відміткою податкової адміністрації щодо сплати збору;
- 16) свідоцтво на право вивезення культурних цінностей;
- 17) облікову картку суб'єкта ЗЕД;
- 18) індивідуальну ліцензію на зовнішньоекономічну операцію;
- 19) довідку, яка видається управлінням сільського господарства та продовольства облдержадміністрації (при експорті живої худоби та шкіряної сировини);
- 20) індивідуальну ліцензію на здійснення резидентами майнових інвестицій за межами України;
- 21) погодження на вивезення озоноруйнівних речовин та продукції, що їх містить, імпорт (експорт) яких підлягає ліцензуванню;
- 22) погодження митних органів на експорт спирту через авіаційні пункти пропуску;
- 23) платіжні документи на перерахування сум митних платежів та інших податків на депозитні рахунки митних установ;
- 24) письмо-погодження (у випадку митного оформлення у зоні дії іншої митниці не за місцем знаходження суб'єкта підприємницької діяльності).

Для митного оформлення товарів у режимі імпорту потрібні такі документи [65, с. 154–160]:

- 1) ВМД (на товари вартістю більше 100 євро, на підакцизні товари незалежно від їх вартості);
- 2) товаросупроводжувальні документи;
- 3) зовнішньоекономічний договір (контракт);
- 4) довідка про проведення декларування валютних цінностей, доходів та майна, що належать резиденту України і знаходяться за її межами або довідка про відсутність за межами України валютних цінностей та майна;
- 5) ліцензія Міністерства економіки на товари, які підлягають ліцензуванню;
- 6) картка реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного договору (контракту);
- 7) дозвіл або висновок Державної служби експортного контролю;
- 8) сертифікат відповідності;

- 9) гарантійний сертифікат;
- 10) ветеринарний сертифікат;
- 11) дозвіл служби екологічного контролю;
- 12) сертифікат походження товарів;
- 13) вексель (при митному оформленні давальницької сировини, іноземних інвестицій);
- 14) податковий вексель;
- 15) платіжні документи на перерахування сум митних платежів та інших податків на депозитні рахунки митних установ;
- 16) довідка Національного агентства по реконструкції та розвитку (при митному оформленні вантажів міжнародної технічної допомоги);
- 17) погодження на вивезення озоноруйнівних речовин та продукції, що їх містить, імпорт / експорт яких підлягає ліцензуванню;
- 18) попередні ВМД;
- 19) письмо-погодження (у випадку митного оформлення у зоні дії іншої митниці не по місцю знаходження суб'єкта підприємницької діяльності);
- 20) разова (індивідуальна) ліцензія на зовнішньоекономічну операцію;
- 21) індивідуальна ліцензія на здійснення резидентами майнових інвестицій за межами України;
- 22) сертифікат на ввезення наркотичних засобів, психотропних речовин;
- 23) свідоцтво на право вивезення культурних цінностей із країни вивезення;
- 24) заява-розрахунок на придбання марок акцизного збору.

Семінар № 9. Порядок переміщення товарів через митну територію

Мета й завдання заняття: охарактеризувати специфіку митного контролю та митного оформлення товарів, з'ясувати методи розрахунку митної вартості товарів і критерії визначення країни походження товару.

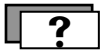
План

1. Організація та особливості процедури митного контролю.
2. Методи визначення митної вартості товарів, які імпортуються та експортуються.

3. Країна походження товару та критерії її визначення.
4. Декларування та митне оформлення товарів.

Ключові поняття

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



Проблемно-пошукові запитання

1. Яка структура та функції митних органів?
2. Які особливості митних процедур при переміщенні товарів через митний кордон України різними видами транспорту?
3. Які митні пільги надаються представникам іноземних держав?
4. Які митні документи належать до міжнародних товаросупроводжувальних документів?
5. Як можна охарактеризувати систему митних платежів?
6. У чому полягає діяльність митного брокера та митного перевізника?
7. Які основні положення Угоди про застосування Статті VII ГАТТ 1994 р. (щодо оцінювання товару для митних цілей)?
8. Які основні положення Статті VIII ГАТТ «Збори та формальності, пов'язані з імпортом та експортом»?



Теми доповідей і рефератів

1. Відповідальність за порушення митного законодавства України.
2. Особливості переміщення через митний кордон України товарів, що містять об'єкти права інтелектуальної власності.
3. Розпорядження товарами, що перебувають під митним контролем.
4. Міжнародна стандартизація як гарантія якості товару
5. Особливості сертифікації товарів у ЗЕД підприємств.
6. Ризики, що пов'язані з процесом митного оформлення товарів.

Література: 15; 20; 22; 45; 49; 54; 65.

Змістовний модуль 10

Транспортне забезпечення зовнішньоекономічних угод

- 10.1. Сутність та регулювання міжнародних перевезень.
- 10.2. Організація міжнародних перевезень.
- 10.3. Особливості міжнародних перевезень.
- 10.4. Послуги транспортно-експедиторських підприємств.

У десятому змістовному модулі розглядаються основні питання щодо транспортного обслуговування зовнішньоекономічних зв'язків підприємства.

Тема 10. Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності підприємства

10.1. Сутність та регулювання міжнародних перевезень

Міжнародні транспортні перевезення є важливим видом зовнішньоекономічної діяльності. Товар не може бути доставлений з однієї країни до іншої без використання транспортних засобів; при цьому, природно, вартість товару зростає. Обсяг міжнародних перевезень такий великий, а транспортні операції настільки складні, що необхідності встановити єдині правила і норми в міжнародному транспортуванні. Актуальність зведення національних норм у єдину систему стандартів підкреслюється ще й тим, що у світі утворено, по суті, єдину транспортну систему, яка охоплює, принаймні, території розвинутих країн Європи, Північної Америки і багатьох країн інших регіонів.

Міжнародним вважається перевезення, здійснюване між двома чи більшою кількістю держав.

Міжнародні перевезення вантажів забезпечуються морським, річковим, залізничним, повітряним, автомобільним, трубопровідним транспортом.

Транспортні витрати істотно впливають на контрактну ціну товару, обсяги торгівлі. Вони бувають настільки великими, що роблять експорт та імпорт товарів не вигідним.

Транспортні операції починають та завершують виконання зовнішньоторговельної угоди. Їхній зміст визначається особливостями вантажу, видом транспортного засобу, періодичністю поставки, митними процедурами тощо.

Транспортні операції враховуються на всіх етапах реалізації зовнішньоторговельної угоди. Так, на етапі підготовки до укладання контракту проводяться такі роботи: аналізується ринок транспортних послуг, умови перевезення товарів, вартість доставки вантажу; визначається частка транспортних витрат у контрактній ціні товару, розраховується попередній кошторис транспортних витрат. На етапах укладення та виконання контракту укладаються договори перевезення товарів, оформлюються транспортні, товаросупроводжувальні, страхові документи, планується перевезення вантажів через митний кордон України, товар підготовляється до перевезення, проводяться розрахунки з перевізником. Після завершення виконання контракту, у випадку необхідності, вирішуються суперечки між учасниками транспортних операцій.

Моментом обліку експортних та імпорتنих операцій при водних, залізничних, автомобільних, повітряних перевезеннях є:

- при експорті — дата дозволу на перетин кордону, що указується на штемпелі митниці, який проставляється на ВМД;
- при імпорті — дата дозволу митниці, що проставляється на ВМД;
- при експорті та імпорті товарів, які поставляються трубопровідним транспортом, а також електроенергії — дата прийомоздаточного акта, який був складений на прикордонних або інших контрольно-розподільних пунктах трубопроводу або електропроводу;
- при відправленні товарів поштою — дата поштової квитанції.

Особливістю міжнародних перевезень є те, що при відправленні вантажу, як правило, керуються законодавством країни відправлення, а при його видачі в кінцевому пункті — законом країни призначення.

Правове регулювання відносин, які виникають із здійснення міжнародних перевезень, має специфіку:

1. Їх найважливіші умови визначені у міжнародних угодах — транспортних конвенціях, що є основним джерелом регулювання у цій сфері відносин. Угоди містять уніфіковані матеріально-правові норми, необхідні для врегулювання суперечок, що найчастіше виникають при морських та автомобільних міжнародних перевезеннях. Звичайно уніфіковані норми міжнародних договорів регулюють

вимоги до перевізної документації, порядку приймання вантажу до перевезення та його видачі у пункті призначення, умови відповідальності перевізника, процедуру заяви претензій й позовів. Міжнародні транспортні конвенції мають і колізійні норми (норми, які визначають який з двох законів, вітчизняний чи іноземний, слід застосовувати у конкретній справі), до яких звертаються у разі відсутності уніфікованих правових норм. Переважно договірні колізійні норми відсилають до вітчизняного законодавства.

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

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 доцільно виділяти за такими ознаками: кількість сторін договору, предмет договору, напрям зовнішньоекономічної операції.

Правове регулювання міжнародних перевезень може бути:

- багатостороннім — міжнародні перевезення погоджуються та регулюються багатосторонніми міжнародними договорами залежно від виду транспорту, яким здійснюється перевезення;
- двостороннім — питання міжнародних перевезень регулюються двосторонніми договорами між двома країнами залежно від виду транспорту, яким здійснюється перевезення;
- одностороннім (національним) — це національні нормативно-правові акти про міжнародні перевезення, які ґрунтуються на конвенційних нормах, або акти, частина яких регулює міжнародні перевезення.

Багатосторонні міжнародні договори та конвенції стосуються як певних видів транспорту, так і окремих питань перевезень.

Україна бере участь переважно у двосторонніх договорах. Договори можуть укладатися від імені Уряду України чи відповідного міністерства, інших центральних органів державної виконавчої влади, до компетенції яких входить укладання таких договорів.

10.2. Організація міжнародних перевезень

Міжнародні перевезення в Україні регулюються під керівництвом Міністерства транспорту України (далі - Мінтранс) в особі Державного

департаменту авіаційного транспорту України, Державного департаменту морського і річкового транспорту України, Державної адміністрації залізничного транспорту України, Державного департаменту автомобільного транспорту України. Мінтранс, зокрема, сприяє розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, за дорученням Уряду представляє інтереси транспортно-дорожнього комплексу в міжнародних організаціях, укладає в установленому порядку міжнародні договори про розвиток міжнародного сполучення транспортно-дорожнього комплексу, погоджує з відповідними органами інших держав квоти міжнародних перевезень пасажирів і вантажів; забезпечує здійснення у випадках, передбачених законодавством України, ліцензування окремих видів підприємницької діяльності.

Міжнародними договорами та національними законодавствами багатьох держав передбачено, що для здійснення міжнародних перевезень перевізник повинен отримати від уповноваженого органу спеціальний дозвіл (ліцензію). Таку вимогу містить і українське законодавство, де вказується, що міжнародні перевезення пасажирів і вантажів повітряним, річковим, морським, залізничним та автомобільним видами транспорту здійснюються за наявності ліцензії, виданої уповноваженим органом.

Ліцензуванню підлягають:

- надання послуг з користування залізничними коліями та іншими об'єктами інфраструктури залізничного транспорту загального користування;
- міжнародні (в межах країн СНД) перевезення пасажирів та вантажів залізничним транспортом;
- надання спеціалізованих послуг транспортних терміналів, портів, аеропортів.

Щоб отримання ліцензії на здійснення транспортно-експедиційних перевезень зовнішньоторговельних та транзитних вантажів, заявник може звернутися до асоціації «Укрзовніштранс». Для отримання ліцензії юридичною особою, їй необхідно подати до компетентних органів заяву з переліком видів транспортно-експедиційних послуг, що будуть надаватися; реєстраційну картку за встановленою формою; копії статуту та засновницької угоди (якщо засновників або уповноважених органів двоє і більше); свідоцтво про державну реєстрацію.

Можливість надання послуг, здійснення яких підлягає ліцензуванню, підтверджується також угодами з організаціями, які отримала ліцензію Національного банку України на розрахунки у валюті між резидентами, фрахт суден, страхування вантажів, здійснення митної очистки, брокерську діяльність. У разі здійснення перевезень залізницею обов'язково є наявність угоди між експедитором і Українською залізницею.

Питання ліцензування міжнародних перевезень регламентує Інструкція про порядок видачі спеціальних дозволів (ліцензій) на надання транспортно-експедиційних послуг, умови здійснення та контроль за їх дотриманням при перевезеннях зовнішньоторговельних і транзитних вантажів, що затверджена наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків України від 17 лютого 1994 р., а також Інструкція про умови і правила провадження підприємницької діяльності (ліцензійні умови) з внутрішніх і міжнародних перевезень пасажирів і вантажів залізничним транспортом та контроль за їх дотриманням, затверджена наказом ліцензійної палати України, Міністерством транспорту України від 11 травня 1999 р. за № 45/249.

Транспорт є головним засобом зв'язку між експортером та імпортером. Своєчасна доставка вантажу в кінцевий пункт призначення у доброму стані є метою транспортування. Завдання транспортування:

- перевезення за безпечним маршрутом;
- якісне сервісне обслуговування;
- мінімальні витрати.

При виборі транспорту беруться до уваги: географічне положення країн-експортерів та імпортерів; відстань між країнами; характер товару, що перевозиться та його вартість, вартість перевезення, безпека транспортування.

Для острівних країн (Великої Британії, Японії та багатьох інших) основними, а то й єдиними видами міжнародних перевезень є морський або авіаційний транспорт. В окремих випадках можуть застосовуватися інші (наприклад, завдяки тунелю під Ла-Маншем Велика Британія сполучається з континентальною Європою залізницею та автотранспортом; трубопроводами, що прокладаються по дну морів, перекачуються газ і нафта). У багатьох країнах, а також і в Україні, навіпаки, більша частина міжнародних перевезень здійснюється наземними видами транспорту. Дуже часто доводиться використовувати різні види транспорту для перевезення одного й того самого вантажу.

Так, континентальні країни Центральної Африки головними своїми партнерами мають європейські країни, а виходу до моря в них немає; тому вони вимушені комбінувати автомобільний (або залізничний) і морський транспорт. В аналогічному становищі перебувають країни Центральної Азії (в тому числі країни СНД).

Відстань між країнами-партнерами також має значення при виборі транспортного засобу. На далеку відстань, що вимірюється тисячами кілометрів, не вигідно користуватись автомобільним транспортом, тому що перевезення невеликого за масою вантажу обійдеться дуже дорого; тут краще застосовувати залізничний або морський транспорт, що має велику вантажопідйомність.

Вибір виду транспорту здебільшого залежить від властивостей і вартості товару, що транспортується. Відносно дешеві товари не можна перевозити дорогим видом транспорту, бо транспортна складова становитиме надто велику частку в кінцевій вартості товару. Найдешевшим є водний транспорт (якщо не брати до уваги трубопроводів), найдорожчим — авіатransпорт. Тому такі вантажі, як зерно, руда, вугілля, нафта, доцільно перевозити морем, річкою або залізницею. Навіть автотransпорт для цих вантажів не підходить. Автотransпортом перевозяться відносно коштовні речі. Найкоштовніші товари можна транспортувати літаками, тому що навіть висока вартість авіаперевезень не стане великою часткою в кінцевій вартості товару. Крім того, авіатransпортом доцільно перевозити речі, які швидко псуються або потребують термінового доставлення з інших причин.

Щодо пасажирських перевезень, то перевага останнім часом надається автомобільному й повітряному транспорту як більш швидкісним видам порівняно з водним і залізничним; правда, й вартість поїздки в цьому разі вища.

Дороге, крихке устаткування найчастіше перевозиться авіатransпортом, що забезпечує певну безпеку транспортування. Товари, для яких ступінь ризику крадіжки висока (запчастини автомобілів, конторське автоматизоване і звичайне обладнання, фармацевтичні товари й медикаменти тощо), доставляються, як правило, традиційним способом — морем, в основному в контейнерах, хоч коштує це дорожче. Відправники також враховують швидкість доставлення, частоту відправок (за планом на добу); надійність (додержування щодо графіків доставки); перевізну спроможність (спроможність перевозити різні вантажі).

10.3. Особливості міжнародних перевезень

Особливості міжнародних морських перевезень

Головне місце на ринку транспортних послуг посідають морські перевезення. Морський транспорт забезпечує перевезення 4/5 обсягу всього вантажу.

Особливості перевезень морським транспортом:

- низька порівняно з іншими видами транспорту собівартість перевезень (у 2 рази нижча, ніж на залізничному транспорті);
- мобільність (є можливість легко перейти з одного маршруту до іншого);
- практично необмежена пропускна спроможність морських шляхів;
- велика вантажопідйомність;
- незначні витрати палива (рух між портами здійснюється найкоротшим шляхом);
- немає габаритних обмежень;
- продуктивність праці у 5 разів вища, ніж на залізничному транспорті.

При здійсненні морських перевезень керуються насамперед багатосторонніми міжнародними договорами, які містять уніфіковані правила перевезень. Серед них:

- Брюссельська конвенція про уніфікацію деяких правил про коносамент (1924);
- Міжнародна конвенція про обмеження відповідальності власників морських суден (1957);
- Міжнародна конвенція про уніфікацію деяких правил про цивільну юрисдикцію по справах про зіткнення суден (1952);
- Міжнародна конвенція про уніфікацію деяких перевезень морем багажу пасажирів (1967);
- Міжнародна конвенція ООН про морські перевезення вантажу (1978);
- Афінська конвенція про перевезення морем пасажирів та їх багажу (1974).

Головні питання двосторонніх міжнародних договорів, які сприяють розвитку комерційних та економічних відносин між державами є:

- проголошення принципу сприяння свободи торгового мореплавства та утримання від будь-яких дій, якими може бути завдана

- шкода нормальному розвитку міжнародного судноплавства;
- регламентування визнання документів, що є на судні (це документи, що видані іншою договірною державою для підтвердження належності судна до певної держави);
 - регулювання питань, які пов'язані з вантажем;
 - регламентація питань комерційних угод, які укладаються між перевізниками договірних держав щодо надання транспортних послуг;
 - виконання адміністративних, митних, санітарних, карантинних та інших формальностей, що діють у іноземних портах. Як правило, врегульовуються питання звільнення від податків на доходи та прибуток, що отримуються за морське перевезення судном однієї договірної держави у інший.

Серед нормативних актів України у сфері морських перевезень найважливішим є Кодекс торговельного мореплавства України 1995 р.

На морському транспорті залежно від регулярності рейсу і форми договору існує дві форми організації перевезень: лінійна (регулярна) та трампова (нерегулярна).

Лінійна форма перевезень забезпечує регулярні перевезення між портами генеральних вантажів за заздалегідь оголошеним розкладом. Перевезення організовуються на сталих географічних напрямках міжнародної торгівлі готовою промисловою продукцією, напівфабрикатами, продовольчими та іншими товарами.

Регулярні лінії бувають:

- односторонні (обслуговуються одним судновласником);
- спільні (обслуговуються кількома транспортними компаніями на основі угод між ними чи міжурядових угод, в яких врегульовані умови експлуатації відповідних ліній);
- конференціальні, які діють на основі угод конференцій судновласницьких компаній. Конференція — це група, що складається з двох чи більше перевізників, які надають послуги щодо міжнародних лінійних перевезень вантажів на певному напрямку і мають домовленість про загальні тарифні ставки, права та обов'язки членів конференції та інші умови. Перевізники лінійної конференції у своїх операціях керуються Кодексом поведінки, який розроблено відповідними органами ООН у 1974 р.

До переваг лінійного судноплавства належить завчасне приймання вантажу від відправники і зберігання його на своїх складах до

приходу судна, дотримання строків розкладу, стабільні ціни, наявність широкої мережі агентів.

Обсяг послуг, який надається лінійними перевізниками, значно більший, ніж у трамповому суднопластві. Як правило, морські лінійні перевізники приймають на себе обов'язки сплачувати вартість навантаження та розвантаження. Перевезення оплачують вантажовідправники за ставкою тарифу, які встановлюються перевізниками.

У трамповому суднопластві судна експлуатуються на нерегулярній основі; без чіткого розкладу і скеровуються судовласниками туди, де є попит на тоннаж. Транспортуються, як правило, масові вантажі, що перевозяться навалом чи наливом (деревина, вугілля, зерно, нафтопродукти тощо).

Договір морського перевезення (договір фрахтування судна) у трамповому суднопластві укладається між морським перевізником (фрахтівником) та вантажовідправником або вантажоодержувачем (фрахтувальником) і має форму чартеру. При чартері для перевезення вантажу надається усе судно, його частини чи окремі приміщення. Звичайно, на практиці застосовують проформи чартерів, розроблені міжнародними морськими організаціями чи національними об'єднаннями судовласників. Проформи чартерів – це типові договори перевезення.

На основі проформ чартерів, що розробляються або перевізниками, або спеціалізованими організаціями, укладаються чартери на перевезення конкретних вантажів у певних напрямках. Розрізняють, зокрема, такі види чартеру: вугільний, лісовий, нафтовий. Це дає змогу враховувати специфіку перевезення окремих вантажів. За своїм змістом морський чартер є складним договором, який охоплює до шести десятків різних умов (порядок надання вантажу, розрахунки за фрахт та ін.).

Основні пункти чартерного договору:

- час і місце укладання чартеру;
- повне юридичне найменування сторін (преамбула чартеру);
- назва й опис судна;
- право заміни початково вказаного терміну;
- рід вантажу;
- місце повантаження та розвантаження;
- умови повантаження та розвантаження;

- порядок оплати фрахту;
- термін подачі судна;
- інші умови (льодове застереження, застереження за обставин непоборної сили тощо).

Умови проформ чартеру можуть змінюватися та доповнюватися сторонами, які, зокрема, використовують застереження. Питання відповідальності вирішують, звертаючись до норм Конвенції про уніфікацію деяких правил про коносамент.

Вартість перевезення вантажу трамповим судном визначається розміром фрахтової ставки, яка складається залежно від ринкової кон'юнктури та встановлюється судовласником.

Основним документом у морських перевезеннях є коносамент — документ, що підтверджує прийняття товару до перевезення морським шляхом і зобов'язує перевізника видати товар законному власнику (див. підрозділ 8.2). До морських транспортних документів належать також штурманська розписка, на основі якої виписується коносамент, повантажувальний ордер, морська накладна, докова розписка, акт-повідомлення, що є підставою для пред'явлення у разі, якщо вантаж постраждав під час перевезення.

Особливості міжнародних залізничних перевезень

Залізничні перевезення мають простішу, порівняно з морським, міжнародну регламентацію. Справа в тому, що ризик перевезень залізницею менший, ніж перевезень морем. Навіть якщо скоїться катастрофа на залізниці, товар може зберегтися повністю або частково; якщо ж судно потоне, то вантаж гине весь.

Міжнародні залізничні перевезення здійснюються на основі двосторонніх та багатосторонніх угод і регулюються залізничною накладною, яка є формою договору між товаровласником і перевізником.

Залежно від системи залізничного сполучення (вони можуть відрізнятися шириною колії, габаритами локомотивів, вагонів, умовами перевезень) регламентація перевезень здійснюється із використанням Конвенції про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ) або Угоди про міжнародне вантажне сполучення (УМВС), або Угоди про міжнародне пасажирське сполучення (УМПС). Кожна із цих угод застосовується конкретно до якоїсь систем і визначає форму залізничної накладної.

У Європі діє КОТІФ, яка набула чинності 1 травня 1985 року. Нею керуються майже 40 держав, більшість із яких європейські. Україна й інші держави СНД не беруть участі у цій Угоді. Проте її норми, а також службові інструкції та інші документи, що ґрунтуються на засадах КОТІФ, застосовуються в окремих державах, незважаючи на те, що вони не підписали цієї Угоди. У КОТІФ умови міжнародних залізничних перевезень пасажирів регулюються Єдиними правилами МПК, а вантажів – Єдиними правилами МВК.

Єдині правила МВК діють тільки на певних залізницях, визначених учасниками Угоди. В Угоді встановлено форму залізничної вантажної накладної, яка діє у межах СНД. Ставки провізних платежів можуть визначатися міжнародними чи національними актами. Передбачено різні швидкості перевезень та максимальні строки доставки вантажів. Розмежовано доставку вантажів з великою швидкістю – 400 км на добу, та малою – 300 км на добу. Водночас залізниці мають право встановлювати спеціальні строки доставки, а також додаткові строки у разі виникнення суттєвих перешкод при перевезеннях чи інших особливих обставин.

Норми КОТІФ встановлюють також найбільший розмір відповідальності залізниці у випадку незбереження вантажу. Він визначається у розрахункових одиницях Міжнародного валютного фонду. Збитки, заподіяні простроченням у доставці, відшкодовуються вантажовласникові в межах трикратних провізних платежів.

Норми УМВС та УМПС містять тарифи та правила перевезень (прийняті в 1950 р.)

Відповідно до УМВС укладання договору міжнародного перевезення вантажів оформляється складанням залізничної вантажної накладної на залізниці відправлення. Цей документ визначає строки доставки вантажу, встановлює провізні платежі на дорогах країн відправлення та призначення за ставками внутрішніх тарифів, а під час слідування дорогами транзиту – за транзитними тарифами, засвідчує прийняття вантажу до перевезення. Товар передається вантажоодержувачу, який представляє документ, що засвідчує його особу. Форма накладної, встановлена УМВС, складається з п'яти листів. Перший лист є оригіналом накладної, що супроводжує вантаж до станції призначення і видається отримувачеві разом з п'ятим листом і вантажем. Другий – це дорожня відомість, яка супроводжує вантаж

до станції призначення і залишається на залізниці призначення. Кількість дорожніх відомостей повинна відповідати кількості залізниць, які беруть участь у перевезенні. Третій лист є дублікатом накладної. Він видається відправнику після укладання договору перевезення. Дублікат не є товаророзпорядчим документом, але має юридичне значення при зміні договору перевезення й пред'явленні до залізниці претензій про повну втрату вантажу. Четвертий — лист передачі вантажу, що супроводжує вантаж до станції призначення. Він залишається на залізниці призначення. П'ятий — лист-повідомлення про прибуття вантажу, що супроводжує вантаж до станції призначення, видається отримувачеві разом з оригіналом і вантажем. Крім накладної з вантажем слідує відповідні товаросупроводжувальні документи.

Оскільки існує дві форми накладної, передбачені нормами КОТІФ та УМВС, при оформленні вантажів з країн СНД, які переміщуються територією інших європейських країн, накладна, складена відповідно до вимог УМВС, оформляється до прикордонної станції залізниці країни, що межує з СНД. На цій станції вона переоформляється на накладну, вимоги якої містить КОТІФ. Переоформлення накладної відбувається й на прикордонних станціях при відправленні товарів у країни СНД.

Відповідальність залізниці за незбереження вантажу настає за наявності вини перевізника, яку в передбачених УМВС випадках, повинен довести вантажовласник. На відмову від МВК, максимальну відповідальність в УМВС не встановлено і відшкодування виплачується перевізником у межах дійсної вартості вантажу, вказаного відправником, або оголошеної його цінності, якщо таке оголошення було зроблено. Факт незбереження вантажу підтверджує комерційний кт. При простроченні в доставці залізниця сплачує штраф у відсотках від провізної плати. До переваг залізничного транспорту відносять:

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

Особливості міжнародних автомобільних перевезень

Міжнародні автомобільні перевезення регламентуються Конвенцією про договір міжнародного перевезення вантажів (КДПВ), підписаною в Женеві в 1956 р. (нині вона діє в редакції 1978 р.),

Конвенцією про шляховий рух (1968), Конвенцією про дорожні знаки та сигнали (1968), Європейською Угодою про загальні умови виконання міжнародних пасажирських перевезень автобусами (1970), Угодою про міжнародні автомагістралі (1975), Конвенцією про міжнародні автомобільні перевезення пасажирів і багажу (1997) тощо.

Конвенція про договір міжнародного перевезення вантажів була прийнята з метою уніфікації умов, що регулюють міжнародне перевезення вантажів автотранспортом, зокрема щодо документів, які застосовують для перевезення, а також відповідальності перевізника. Вона застосовується:

- до перевезень автомобілями, автомобілями-тягачами, причепами, напівпричепами тощо;
- до будь-якого оплатного договору перевезення вантажів, коли місце прийняття вантажу до перевезення та місце доставки вантажу знаходяться в різних державах, з яких хоч би одна є учасницею цієї Конвенції;
- до перевезень вантажів державами, урядовими установами й організаціями;
- до випадків, коли транспортний засіб з вантажем (без його вивантаження) здійснює частину шляху морем, залізницею, внутрішнім водним чи повітряним шляхом.

Згідно з КДПВ для здійснення автотранспортного перевезення укладається єдиний договір навіть у випадку його реалізації кількома перевізниками. Послідовні перевізники мають право укласти угоди між собою. Але умови цих угод не повинні відхилятися від положень єдиного договору та зазначеної Конвенції.

Договір перевезення вантажу автотранспортом підтверджується накладною на перевезення вантажу, яка засвідчує прийняття вантажу перевізником, але не вважається товаророзпорядчим документом. Накладна складається у трьох екземплярах. Перший вручається відправнику, другий додається до товару, третій залишається у перевізника. Іноді накладну складають у чотирьох екземплярах, два з яких залишаються у перевізника. Накладну підписують відправник та перевізник. При доставці для

розвантаження покупцю, він вказує час прибуття автомашини для розвантаження і вибуття після розвантаження, підписує накладну і засвідчує підпис печаткою. Вантаж видається зазначеному в ній отримувачу.

Якщо до перевезення подається різноманітний або поділений на партії вантаж, чи перевезення здійснюють різні транспортні засоби, як продавець, так і перевізник мають право вимагати окрему накладну на кожний транспортний засіб, кожен вид чи окрему партію вантажу. У накладній на міжнародне перевезення зокрема вказують: місце і дату її складання; назву та адресу відправника й перевізника; місце і дату прийняття вантажу до перевезення; місце його передачі отримувачеві; назву та адресу отримувача; прийняте позначення характеру вантажу і спосіб його упаковки, а у випадку перевезення небезпечних вантажів – їх звичайно визнане позначення; кількість вантажних місць, їх маркування та номери; вагу вантажу брутто або кількість вантажу, виражену в інших одиницях виміру; витрати, пов'язані з перевезенням (провізна плата, митні збори, додаткові та інші витрати, зроблені з моменту укладення договору до здачі вантажу); відомості, необхідні для виконання митних та інших формальностей. У випадку необхідності накладна може містити вказівки про заборону перевантаження; витрати відправника; суму накладного платежу, що підлягає відшкодуванню при здачі вантажу; оголошену вартість вантажу та суму, що відповідає особливій зацікавленості у своєчасній доставці вантажу; інструкції відправника перевізнику стосовно страхування вантажу; узгоджений сторонами строк виконання перевезення; перелік документів, переданих перевізнику. Сторони договору перевезення можуть передбачити у накладній й інші вказівки, якщо визнають їх необхідними.

До автотранспортної накладної відправник додає необхідні документи. Наприклад, пакувальні листи, відвантажувальні специфікації, сертифікати якості, інші документи, необхідні для проходження товаром митного контролю. Відправник повідомляє й іншу інформацію на вимогу перевізника.

Здійснення автомобільних перевезень оплачується за тарифом з розрахунку за перевезення однієї тонни вантажу залежно від відстані. Передбачено також надбавки, знижки та штрафи відповідно до встановленої плати (тарифу).

Митний режим при перетині кордонів європейських держав автотранспортом регулює Митна конвенція про міжнародне перевезення

вантажів із застосуванням книжки МДП від 14 листопада 1975 року. Книжка МДП — це книжка міжнародного Дорожнього Перевезення, яка є документом, що застосовується для автомобільних перевезень вантажів через митні кордони кількох держав без їх перевантаження.

Міжнародні автомобільні перевезення характеризуються такими рисами:

- можливість забезпечити швидко та в повній цілості доставку вантажів у пункти призначення;
- доставка вантажів до отримувача може здійснюватися без перевантаження;
- велика мобільність перевезень;
- висока ефективність при перевезеннях вантажів на невелику відстань (до 200 км);
- ритмічність перевезення вантажів;
- залежність від дорожньої мережі;
- складність управління вантажем, який знаходиться дуже далеко від керуючого.

Найбільше автомобільний транспорт використовується для перевезення вантажів в/із країн Східної та Західної Європи, СНД та Туреччини, а також як складова змішаних перевезень.

Особливості міжнародних повітряних перевезень

Міжнародні повітряні перевезення регулюють декілька багатосторонніх договорів:

- Чиказька конвенція 1944 року. Вона встановила, що регулярне здійснення повітряних перевезень в іншу країну неможливе без спеціального дозволу тієї країни. Завдяки укладенню Чиказької конвенції склалася практика укладання двосторонніх угод про контроль за повітряними перевезеннями;
- Токійська конвенція 1963 року про злочини і деякі інші дії на борту повітряного судна;
- Монреальська конвенція 1971 року про припинення незаконних дій, спрямованих проти безпеки цивільної авіації;
- Гаазька конвенція 1971 року про припинення незаконного захоплення повітряних суден;
- Конвенція для уніфікації деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень, підписана у Варшаві 12 жовт-

ня 1929 р. (Варшавська конвенція). Вона є основною міжнародною угодою, яка визначає умови повітряних перевезень пасажирів і вантажів. Її доповнюють Гвадалахарська Конвенція 1961 року та гватемальський протокол 1971 року.

В Україні при здійсненні авіаперевезень керуються багатосторонніми, двосторонніми договорами про повітряне обслуговування, а також Повітряним кодексом, у якому вказано, що регулярні міжнародні польоти повітряних суден, під час яких повітряні судна перетинають державний кордон України та іншої держави, здійснюються на підставі міждержавних домовленостей і міжнародних угод. Нерегулярні міжнародні польоти можуть виконуватися за спеціальними дозволами.

Згідно з нормами Варшавської конвенції, договір перевезення оформляється складанням проїзного квитка – для пасажирів, багажні квитанції – для багажу, авіанакладної – для вантажу.

Авіанакладна складається у трьох оригінальних екземплярах. Перший екземпляр, призначений для перевізника, та другий – для вантажоодержувача (супроводжує вантаж), підписує вантажовідправник. Третій екземпляр підписує перевізник. Його вручають вантажовідправнику після прийняття вантажу до перевезення. Вантажовідправник повинен подати в разі вимоги й інші документи чи інформацію. Якщо ці вимоги не виконані, відправник відповідає перед перевізником за будь-яку шкоду, що виникла внаслідок неподання ним документів чи інформації. Якщо перевізник готує документ на прохання вантажовідправника, він зобов'язаний це зробити як його агент. Таким чином накладна і вказані у неї відомості є достатнім доказом укладення договору.

Права вантажовідправника:

- 1) може розпорядитися вантажем до його доставки одержувачу, якщо пред'явить свій екземпляр перевізного документа та сплатить всі витрати по перевезенню;
- 2) визначає порядок видачі вантажу в місці призначення;
- 3) може оголосити цінність вантажу й багажу при пред'явленні; їх до перевезення.

Права вантажоодержувача:

- 1) має право вимагати від перевізника передання вантажу та перевізних документів після прибуття їх до місця призначення, сплати відповідних зборів та виконання інших вимог, вказаних у перевізному документі;

2) може примусово здійснювати права від свого імені, а також, діючи в інтересах іншої особи, за умови виконання усіх зобов'язань вантажовідправником за договором перевезення.

Плата за провезення вантажу авіатранспортом залежить від маси вантажу, виду товару, кількості одиниць вантажу (наприклад, кількість контейнерів).

Вантажні тарифи поділяються на такі види:

1) основні — це тарифи, які встановлюються за провезення одного кілограма вантажу від пункту відправлення до пункту призначення.

Основні тарифи поділяються на:

- нормальні, які є базовими для визначення знижок або доплат при утворенні класових, кількісних і спеціальних тарифів. Вони застосовуються на вантажі масою до 45 кг;
- кількісні, які, як правило, застосовуються авіакомпаніями, що експлуатують літаки великої місткості, і передбачають знижку для додаткових вагових категорій. Застосовуються такі тарифи на партії вантажу масою понад 45 кг і розмір знижок збільшується зі збільшенням розміру партії вантажу;
- мінімальний збір, тобто мінімальна оплата за відправлення вантажу, що стягується за одну доставку в тому випадку, коли плата за перевезення за нормальним вантажним тарифом виявиться нижче мінімального збору (в основному дорівнює вартості перевезення вантажу масою 5 кг за нормальним тарифом);

2) класові тарифи, які застосовуються для перевезення вантажів визначеного, клітки для тварин, пінний вантаж, несупроводжуваний багаж, друкарська продукція й ін.). Вони обчислюються на основі нормального наскрізного тарифу до 45 кг, що збільшується на відповідну відсоткову надбавку, а потім округлений результат збільшується на масу відправлення;

3) спеціальні тарифи — це пільгові вантажні тарифи і зі знижкою, які застосовуються для перевезень визначених категорій вантажів від/до визначених пунктів тільки в одному напрямку і узгоджуються між авіакомпаніями, що спільно експлуатують авіалінію.

Пасажирські тарифи поділяються на:

1) нормальні, які класифікуються на: а) наскрізні, які друкуються в тарифних довідниках і розрізняються за класами наданого обслуговування, сезонністю і за видом оформлення перевезень і б) пропо-

рційні, які застосовуються, якщо немає наскрізних надрукованих тарифів між якими-небудь пунктами на необхідному маршруті;

2) спеціальні — це різні екскурсійні і пільгові тарифи, що носять чітко виражений сезонний характер, мають обмеження за терміном дії, періодом їхнього застосування і залежать від кількості пасажирів у групах і умов перевезення.

Багажний тариф — це норма безкоштовного провезення багажу, як зареєстрованого, так і незареєстрованого, котра обумовлена класом обслуговування. Для першого класу вона становить 30 кг, для економічного класу — 20 кг. Багаж, що перевезений понад нормою безкоштовного провезення підлягає оплаті пасажиром.

Авіап перевезення характеризуються такими рисами:

- 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.

10.4. Послуги транспортно-експедиторських підприємств

Підприємства, які нерегулярно займаються зовнішньоторговельними операціями, як правило, звертаються до послуг спеціалізованих транспортно-експедиторських підприємств (ТЕП). Це зумовлено тим, що транспортна робота потребує спеціальних знань, великого практичного досвіду і при великій віддаленості від портів, кордонів дуже дорого коштує.

Міжнародна діяльність ТЕП протягом останнього часу значно поширилася. Вони здійснюють широкий комплекс послуг та дають змогу виробникам і споживачам сконцентрувати свою діяльність на профільних для себе операціях.

Перелік видів послуг, які надаються транспортно-експедиторськими фірмами, є досить значним і охоплює:

- вивчення кон'юнктури світового, регіональних та національних транспортних ринків, проведення комплексного маркетингового дослідження транспортного ринку;

- комплексну логістику, визначення оптимальних маршрутів транспортування вантажів;
- здійснення фрахтування, укладення та допомогу при укладенні транспортних контрактів;
- організацію завантажувальних та відвантажувальних робіт;
- організацію складування вантажів;
- оформлення необхідної документації, в тому числі передбачену митними процедурами та підготовку дозвільних, технічних, товаросупроводжувальних документів;
- надання консультацій замовникам;
- контроль за проходженням вантажів до місця призначення, у тому числі контроль за процесом власне транспортування, завантаження та відвантаження, складування тощо;
- здійснення розрахунків, які пов'язані з транспортуванням вантажів, фрахтом тощо;

Транспортно-експедиторським підприємствам, як правило, надається знижка за фрахт суден та інших транспортних засобів. Це зменшує фрахтові витрати їхніх клієнтів, тобто компенсує вартість послуг ТЕП

Семінар № 10. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків підприємства

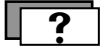
Мета й завдання заняття: розкрити основні підходи до організації транспортного обслуговування зовнішньоторговельних угод, висвітлити особливості міжнародних перевезень різними видами транспорту, визначити напрями діяльності транспортно-експедиторських підприємств.

План

1. Сутність міжнародних перевезень та види їх правового регулювання.
2. Вибір виду транспорту для здійснення експортно-імпортних операцій.
3. Ліцензування транспортно-експедиторських перевезень зовнішньоторговельних та транзитних вантажів.
4. Характеристика міжнародних перевезень різними видами транспорту.
5. Діяльність спеціалізованих транспортно-експедиторських підприємств.

Ключові поняття

Міжнародні перевезення, транспортні операції, транспорт: морський, залізничний, автомобільний, авіаційний, регулювання міжнародних перевезень, спеціалізовані транспортно-експедиторські підприємства, уніфіковані правила перевезень.



Проблемно-пошукові запитання

1. Які розрізняють складові транспортного обслуговування зовнішньоекономічних зв'язків?
2. Як вирішуються спірні питання при транспортуванні вантажів?
3. Як впливає транспортний фактор на ціну товару?
4. Які існують посередники у транспортній справі?
5. Які транспортні документи належать до міжнародних товаросупроводжувальних документів?
6. Які транспортно-експедиторські документи відносяться до міжнародних товаросупроводжувальних документів?
7. Які транспортні послуги надаються різними видами транспорту згідно класифікації послуг у ГАТС?



Теми доповідей і рефератів

1. Роль транспортно-експедиторських підприємств у зовнішній торгівлі.
2. Значення транспортного фактора в контракті міжнародної купівлі-продажу.
3. Контейнерні перевезення вантажів, їхні переваги і недоліки.

Література: 45; 53; 54; 62; 67.

Змістовний модуль 11

Валютно-фінансові та платіжні умови зовнішньоекономічних договорів

- 11.1. Розрахунки у ЗЕД підприємств;
- 11.2. Валютно-фінансові умови у зовнішньоторговельних контрактах;
- 11.3. Валютно-фінансові умови при здійсненні операцій, що мають ознаки кредитування.

Тема 11. Валютно-фінансові відносини підприємств з іноземними партнерами

11.1. Розрахунки у ЗЕД підприємства

Сутність та особливості розрахунків у сфері ЗЕД

Усі види ЗЕД пов'язані з міжнародними розрахунками.

Міжнародні розрахунки — це регулювання платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями, що виникають між юридичними та фізичними особами різних країн у процесі їхньої діяльності у світогосподарській сфері.

Природа міжнародних розрахунків та їхньої організація пов'язані з розвитком та інтернаціоналізацією товарного виробництва, яке є чинником руху власності у міжнародному обігу через незбігання часу виробництва, реалізації і оплати товару, а також територіальними особливостями ринків збуту.

Міжнародні розрахунки охоплюють розрахунки із зовнішньої торгівлі товарами (звичайні товари, товари для подальшого оброблення, ремонт товарів, придбання товарів у портах транспортними установами тощо) та послугами (транспортні послуги, поїздки, зв'язок, будівництво, страхування, фінансові, комп'ютерні та особисті послуги), які роблять резиденти нерезидентам та навпаки, а також некомерційних операцій, кредитів, позик, руху капіталів між країнами.

Переважна частина міжнародних розрахунків здійснюється у процесі міжнародних торговельних відносин. Міжнародні розрахунки у зв'язку з рухом капіталу пов'язані з функціонуванням фінансових

ринків, з рухом цінних паперів як у формі прямих, так і портфельних інвестицій.

Отже, міжнародні розрахунки — це:

1) комерційні платежі за грошовими вимогами та зобов'язаннями, що виникають між підприємствами, банками, установами й окремими особами різних країн, пов'язані зі світовою торгівлею, міжнародним кредитом і прямими зарубіжними інвестиціями;

2) некомерційні платежі, пов'язані з перевезенням пасажирів, страхуванням, туризмом, переказом грошей за кордон тощо.

Міжнародні розрахунки бувають двосторонніми, коли вони здійснюються між двома країнами, або багатосторонніми, коли суми, виврені від реалізації товарів в одній країні, використовуються для платежів третім країнам.

Більшість міжнародних розрахунків здійснюється в порядку безготівкових розрахунків, через банки різних країн, які підтримують взаємні кореспондентські зв'язки, тобто відкривають один одному рахунки, зберігають на них грошові кошти у відповідній валюті і виконують платіжні та інші доручення на засадах взаємності. Робиться це так: банк у країні імпортера списує суму платежу з рахунка свого клієнта та зараховує її (або еквівалент в іноземній валюті) на рахунок іноземного банку — кореспондента, а банк у країні експортера списує цю суму з рахунку кореспондента та зараховує її на рахунок свого клієнта, що експортував свій товар.

Платежі готівкою з міжнародних розрахунків виконуються в основному під час подорожей за кордон делегацій, туристів або приватних осіб, які обмінюють у банках валюту своєї країни на відповідну іноземну валюту.

На стан платіжних розрахунків комплексно впливають численні чинники:

- економічні та політичні відносини між країнами;
- становище країни на товарних і грошових ринках;
- ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання;
- міжнародні торговельні правила і звичаї;
- регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів;
- відмінності в темпах інфляції в різних країнах;
- стан платіжного балансу;

- банківська практика;
- умови зовнішньоторговельних контрактів та кредитних угод;
- конвертованість валют тощо.

Особливості міжнародних розрахунків полягають у такому:

1. Імпортери та експортери, їхні банки вступають до певних відособлених від зовнішньоекономічного контракту відносин, пов'язаних з пересилкою, обробкою товаророзпорядчих і платіжних документів, із здійсненням платежу. Обсяг зобов'язань і розподіл відповідальності між ними залежать від конкретної форми розрахунків.

2. Міжнародні розрахунки регулюються національними нормативними та законодавчими актами, міжнародними банківськими правилами та звичаями.

3. Міжнародні розрахунки є об'єктом уніфікації. Це зумовлено процесом інтернаціоналізації господарських зв'язків, універсалізацією банківських операцій. Наприклад, уніфікація вексельного законодавства, Уніфіковані правила для документарних акредитиву та інкасо, Правила щодо контрактних гарантій тощо.

4. Міжнародні розрахунки мають, як правило, документарний характер, тобто здійснюються проти фінансових і комерційних документів.

5. Міжнародні розрахунки здійснюються у різних валютах, а відтак, по-перше, на їхню ефективність впливає динаміка валютних курсів; по-друге, нормальне функціонування міжнародних товарно-грошових відносин можливе лише за умови вільного обміну національної валюти на валюту інших країн. Іншими словами, найбільш ефективна участь тієї чи іншої країни у міжнародних торговельних розрахунках можлива лише на основі конвертованої валюти. У сучасній практиці розрахунки між банками різних країн з боргових вимог і зобов'язань здійснюються в основному у ВКВ. У країнах з частково конвертованою валютою держава використовує валютні обмеження, що безпосередньо впливає на зовнішньоторговельні розрахунки.

Значну роль у міжнародних розрахунках відіграють колективні валюти. Використання колективних валют у міжнародних розрахунках зменшує залежність їхньої ефективності від курсових коливань, економічної та валютної політики країн-емітентів цих валют.

До основних суб'єктів міжнародних розрахунків належать експортери, імпортери та банки, що їх обслуговують. Вони вступають у

відповідні відносини, які пов'язані з рухом товаророзпорядчих документів і операційним оформленням платежів.

Провідну роль у міжнародних розрахунках відіграють великі банки. Ступінь їхнього впливу в міжнародних розрахунках залежить від:

- масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни базування;
- застосування національної валюти країни базування;
- спеціалізації, фінансового стану, ділової репутації;
- мережі банків-кореспондентів.

При оформленні нового торговельного партнерства фірми та банки, які беруть участь у розрахунках, оцінюють насамперед ризики, які можуть виникнути в ході такого співробітництва.

Ризик — це небезпека втрати з вини іншої сторони або внаслідок зміни політичної, економічної чи іншої ситуації в країні партнера. Зазнати втрат у ЗЕД може будь-хто з її учасників: експортери, імпортери або обслуговуючий банк.

У зовнішньоекономічній діяльності розрізняють чотири основні групи ризиків: ризик країни, банківський, валютний, ризик контрагента.

При проведенні зовнішньоторговельних операцій важливим є правильним вибір форм розрахунків. Це дає змогу контрагентам зменшувати витрати та ризики невиконання протилежною стороною своїх зобов'язань за контрактом.

Форми платежу (розрахунків) — це врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом. Порядок здійснення форм міжнародних розрахунків також регулюється міжнародними документами, які розробляються спеціально створеними організаціями — Міжнародною торговельною палатою, Комісією з права міжнародної торгівлі ООН тощо.

Розрахункові зобов'язання опосередковують здійснення платежів за товари, виконані роботи, надані послуги. Їх мета — належне оформлення переказу грошових коштів боржником кредиту.

Форми розрахунків варто відрізнити від розрахункових документів. Останні можуть мати таку саму назву, як і відповідна форма розрахунків (наприклад, акредитив, чек), однак вони виконують обліково-бухгалтерську та інформаційну функцію.

Форми міжнародних розрахунків умовно поділяються на документарні (акредитиви, інкасо) та недокumentарні (платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки).

Міжнародні розрахунки, що мають документарний характер, означають, що здійснюються вони на основі фінансових та комерційних документів. Це робить дані розрахунки надійними.

На вибір тієї чи іншої форми розрахунку впливають такі фактори:

- вид товару (наприклад, форми розрахунків відрізняються залежно від поставок: технічного обладнання, продовольчої групи товарів або медикаментів);
- термін поставки;
- наявність кредитної угоди;
- платоспроможність і ділова репутація контрагента;
- характер компромісу між контрагентами;
- можливості банку, його надійність.

Форми міжнародних розрахунків відрізняються за розміром участі комерційних банків у їх проведенні:

- мінімальна участь банків — при банківському переказі (виконання платіжного доручення клієнта). Відповідно досягається і мінімальне забезпечення платежу для експортера;
- середня участь — при інкасо (контроль за наданням, переказом товаророзпорядчих документів і видача їх платнику відповідно до інструкції довірителя);
- максимальна участь — при акредитиві (надання беніфіціару платіжного зобов'язання, яке реалізується при виконанні останнім умов акредитиву). Досягається максимальне забезпечення платежу для експортера, оскільки акредитив за своєю сутністю є грошовою гарантією оплати відвантаженого товару банком, який відкрив акредитив.

Механізм здійснення міжнародних розрахунків за допомогою інкасо

Розрахунки за інкасовим дорученням (інкасо) — це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів суму коштів, що йому належить, від платника (імпортера) за відвантажені йому товари чи надані послуги та зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера у себе в банку.

Інкасо являє собою тільки інкасування паперів, і банк не гарантує оплату коштів експортеру за відвантажений товар чи надані послуги.

Експортер, щоб зменшити ризик несплати при цій формі повинен вимагати надання імпортером гарантії платежу, яку видає банк, тобто банківської гарантії.

Учасники інкасової операції:

- експортер (продавець, довіритель) — сторона, яка виставляє документи на інкасо;
- банк-ремітент — банк, якому довіритель доручає здійснення операцій інкасо;
- інкасуєчий банк — банк (окрім банку-ремітента), який бере участь в операції щодо виконання інкасового доручення;
- імпортер (покупець, платник) — сторона, яка здійснює платіж або акцепт за отриманий товар.

Інкасова форма розрахунків має як переваги, так і недоліки (табл. 11.1).

Таблиця 11.1

Переваги та недоліки інкасової форми розрахунків

Переваги	Недоліки
Для експортера	
<p>1. Зменшення ризику довгострокової передачі товару. Банк захищає право експортера на товар до моменту оплати чи акцепту документів. Імпортер може розпоряджатися товаром тільки після інкасування документів. Отримання платежу гарантовано, як тільки імпортер прийме документи.</p> <p>2. Збільшення конкурентоспроможності. Інкасо — менш тривалий та обтяжливий засіб досягнення домовленості, ніж акредитив. У експортера є можливість продати товар за нижчою ціною, збільшуючи свою конкурентоспроможність.</p> <p>3. Зручність. Банк може запропонувати ефективний засіб оброблення документів, здійснення розрахунків і зв'язків.</p> <p>4. Експортер має можливість одержати кошти від банку під акцепт або за урядовою програмою підтримки експортера</p>	<p>1. Тривалість проходження документів через банки і, відповідно, періоду їх оплати (акцепту), який може забирати від декількох тижнів до місяця та більше.</p> <p>2. Витрати по інкасо несе експортер. Додаткові витрати, які спричинені неплатежем чи відмовою від акцепту з боку імпортера. Імпортер має право відмовитись від оплати поданих документів або не мати дозволу на переказування валюти за кордон. У цих випадках банк не несе відповідальності. Експортер понесе витрати, пов'язані зі зберіганням вантажу, його страхуванням, продажем його третій особі або транспортуванням назад у свою країну.</p> <p>3. Експортер зобов'язаний здійснювати виробництво та транспортування товару авансом</p>

Продовження табл. 11.1

Для імпортера	
1. Імпортер оплачує фактично відвантажений товар, оскільки платіж здійснюється тільки проти товаросупроводжувальних документів. Тобто форма інкасо сприятлива для імпортера щодо вибору часу для платежу	1. Імпортер здійснює платіж або акцепт, не маючи можливості раніше перевірити якість товару
2. Зменшення витрат. Витрати на здійснення інкасо у вигляді банківської комісії незначні. У деяких випадках, відповідно до міжурядових або міжбанківських угод про взаємну торгівлю та розрахунки, комісія може взагалі не стягуватися. Крім того, ім портер може одержати вигоду з низької ціни купівлі (див. переваги для експортера)	2. Нанесення шкоди репутації у випадку неплатежу або відмови від акцепту. Експортер може видати спеціальні інструкції щодо замовлення «протесту» від його імені, що дозволяє в подальшому подати офіційну скаргу.

Здійснення документарного інкасо умовно поділяють на три фази.

Фаза 1. Домовленість про умови інкасо.

Експортер визначає у своїй пропозиції умови платежу або узгоджує їх з покупцем у контракті на купівлю-продаж.

Фаза 2. Видача інкасового доручення та надання документів.

Після отримання замовлення або після укладення договору про купівлю-продаж продавець відвантажує замовлений товар безпосередньо на адресу покупця або на адресу посередника. Одночасно він складає всі необхідні документи (рахунок-фактуру, коносамент, страховий сертифікат, свідоцтво про походження товару та ін.) і відправляє їх разом з інкасовим дорученням своєму банкові (банку-ремітенту). Банк-ремітент передає документи з необхідними інструкціями інкасуєчому банкові.

Фаза 3. Подання документів платнику.

Інкасуєчий банк інформує покупця про надходження документів, а також про умови їх одержання. Він приймає від покупця платіж або акцептований вексель і передає покупцеві документи. Сплатена сума по інкасо переводиться банку-ремітенту, який потім зараховує її на рахунок експортера.

Механізм здійснення міжнародних розрахунків за допомогою акредитива

Документарний акредитив — це угода, згідно з якою банк зобов'язується на прохання клієнта-імпортера (заявника акредитива) здійснити оплату документів, які відповідають умовам акредитива, експортеру (бенефіціару), на користь якого відкрито акредитив.

Акредитивна форма розрахунків передбачає виконання низки умов та вимог, які мають бути виконані контрагентами та банками. Комерційні банки стають заінтересованими учасниками розрахункової операції поряд із зовнішньоторговельними партнерами. Це є специфікою акредитивної форми розрахунків.

Учасники розрахункової операції за акредитивом:

- покупець-імпортер (акредитиводавець), який звертається до банку з проханням про відкриття акредитива;
- продавець-експортер (бенефіціар), якому адресовано акредитив і на користь якого буде здійснено платіж;
- банк-емітент (банк імпортера) — банк, який відкриває акредитив за дорученням клієнта або звертається з проханням до іншого банку відкрити акредитив за його дорученням і за його рахунок;
- авізуючий банк (банк експортера) — банк, який сповіщає експортеру про відкриття на його користь акредитива та передає його текст.

Процедура здійснення акредитивної операції поділяється на три фази.

1 фаза. Угода про відкриття акредитива. Розглядається пропозиція щодо умов поставки товару. Експортер надає потенційному покупцеві свою пропозицію і під час переговорів з покупцем обговорює умови акредитива.

2 фаза. Доручення на відкриття акредитива. Ця фаза пов'язана з підписанням умов поставки товару та його оплати. Імпортер дає експортеру замовлення на поставку товару, підписавши договір з купівлі-продажу. Водночас він дає своєму банку доручення на відкриття акредитива.

3 фаза. Використання акредитива. Експортер поставляє замовлений товар і надає банку документи на оплату.

У практиці міжнародних розрахунків можуть застосовуватись різні види документарних акредитивів: відкличні та безвідкличні;

підтверджені та непідтверджені; переказні (трансферабельні); револьверні (відновлювальні); компенсаційні; покриті та непокриті; резервні.

Основні переваги та недоліки документарних акредитивів (безвідкличних, як найпоширенішої форми) наведені в табл. 11.2.

Таблиця 11.2

Переваги та недоліки акредитивної форми розрахунків

Переваги	Недоліки
Для експортера	
<p>1. Мінімальний ризик неоплати товару експортера. Банк не може відмовитися від оплати за повністю відповідними документами, якщо взяв на себе безвідкличне зобов'язання виконати це.</p> <p>2. Оплата банком проводиться швидше та зручніше, ніж інкасо від експортера</p> <p>3. Вексель, акцептований банком, може бути дисконтований, якщо в країні існує ринок цих фінансових інструментів. Це забезпечує успіх у фінансуванні.</p> <p>4. Гнучкість відносно умов платежу.</p> <p>5. Міжнародна правова надійність.</p> <p>6. Використання практично в усіх країнах.</p>	<p>1. Зниження конкурентоспроможності. Продавець може обмежити себе або свій ринок та може зазнавати труднощів з пошуком покупців, бо імпортер несе великі витрати і має значний обсяг роботи з документами</p>
Для імпортера	
<p>1. Використання практично в усіх країнах</p> <p>2. Гнучкість щодо умов платежу.</p> <p>3. Безпека. Оплата відбувається лише після пред'явлення відповідних для акредитування документів, які підтверджують відвантаження товару. Завдяки фінансовим термінам гарантується вчасне виконання відвантаження та терміну дії акредитива</p>	<p>1. Імпортер несе великі витрати за акредитивом і має значний обсяг роботи з документами, що займає багато часу на оформлення.</p> <p>2. Покупець здійснює оплату, не маючи можливості попередньо перевірити якість товару</p>

Банківський переказ

Банківський переказ належить до недокументарних форм розрахунків. Він є складовим елементом інших форм міжнародних розрахунків (акредитиви, інкасо, чеки, векселі).

Банківський переказ — це розрахункова банківська операція, яка являє собою доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму грошей на прохання та за рахунок переказника іноземному отримувачеві (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми.

Банківський переказ полягає у пересиланні платіжного доручення одного банку іншому.

Платіжне доручення — це розрахунковий документ, який містить доручення платника банку, що його обслуговує, здійснити переказ указаной в ньому суми грошових коштів зі свого рахунка на рахунок одержувача.

Авансові платежі

Авансовий платіж — це недокументарна форма розрахунків. У літературі його найчастіше відносять до способу платежу, що залежить від механізму оплати товару по відношенню до моменту його фактичної доставки.

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

Авансовий платіж виконує дві функції:

- кредитування імпортером експортера;
- забезпечення зобов'язань, які прийняті імпортером за контрактом.

Аванс може виступати у двох формах:

- товарній, яка передбачає передання імпортером експортеру сировинних матеріалів або комплектуючих, необхідних для виготовлення замовленого обладнання;
- грошовій, яка передбачає сплату покупцем узгодженої за контрактом суми в рахунок належних за договором платежів до відвантаження товару (надання послуги), а іноді навіть до початку виконання контракту.

Авансові платежі застосовують у випадках, якщо:

- експортер не впевнений у платоспроможності імпортера;

- нестабільна в країні покупця економічна та політична ситуація;
- поставляється дороге обладнання, яке виготовлене за індивідуальним замовленням;
- поставляються рідкісні дефіцитні товари, а також товари стратегічного призначення;
- тривалі строки дії контракту.

Розмір авансу залежить від мети авансу, характеру та новизни товару, його вартості, строку виготовлення тощо. Аванс може надаватися як у розмірі повної вартості контракту, так і у вигляді частки відповідного відсотка від неї.

Платіж на відкритий рахунок

Платіж на відкритий рахунок передбачає уведення партнерами один для одного відкритих рахунків, на яких обліковуються суми точної заборгованості.

У випадку використання цієї форми здійснюються такі кроки:

- експортер відвантажує товар і відправляє документи на адресу імпортера;
- експортер заносить суму вартості вантажу на дебет відкритого на покупця рахунка;
- імпортер здійснює аналогічний запис у кредит рахунка імпортера;
- після оплати товару експортер і імпортер роблять компенсуючі проведення.

Особливості цієї форми розрахунків такі:

- форма розрахунків передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи з обліку продажу;
- товаророзпорядчі документи надходять до імпортера прямо, минаючи банк;
- весь контроль за своєчасністю платежів покладається на учасників угоди, передусім експортера;
- рух товарів випереджає рух валютних коштів;
- ця форма розрахунків найдешевша і порівняно проста у виконанні.

Для експортера платіж на відкритий рахунок є найризикованішою операцією, тому що в нього немає ніяких гарантій, що імпортер урегулює свою заборгованість в обумовлений строк.

Розрахунки з використанням чеків

У торговельних і неторговельних розрахунках широко використовуються чеки. Вони застосовуються як самостійний засіб платежу, а також у поєднанні з іншими формами міжнародних розрахунків.

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

Чек — це особлива форма розрахунків, яка має зовнішню простоту та підвищену мобільність. Він зручний для розрахунків тоді, коли імпортер боїться віддати гроші до того, як одержить товар, а експортер не хоче передати товар до одержання гарантій платежу. Використання чека дозволяє заощаджувати обігові кошти — готівку та прискорити платежі, оскільки всі чеки оплачуються після подання.

Безумовний характер платежу за чеком означає незалежність зобов'язань сплатити вказану в чеку суму від умов та дійсності угоди, для виконання якої видано чек. Недійсність такої умови не є підставою для відмови здійснити платіж за чеком.

Чек за умови передачі від однієї особи до іншої може бути: іменний, ордерний, чек на пред'явника.

Залежно від чекодавця чеки поділяються на банківські та фірмові.

У неторговельних розрахунках використовуються дорожні чеки та єврочеки.

Розрахунки з використанням векселів

У системі міжнародних розрахунків одним з головних інструментів є вексель.

Вексель, як і чек, належать до кредитних засобів платежу, що зумовлено поширенням у зовнішній торгівлі комерційного кредиту.

Вексель — це цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власникові векселя (векселедержателю).

Середовища застосування векселів:

- для оплати за поставлену продукцію, виконані роботи та надані послуги, за винятком векселів Мінфіну, НБУ та комерційних банків;
- для покриття взаємної заборгованості суб'єктів підприємницької діяльності;

- при ввезенні в Україну майна як внеску іноземного інвестора до статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями, а також за договорами (контрактами) про спільну інвестиційну діяльність;
- для сплати ввізного мита, податків та зборів українським виконавцем при ввезенні на митну територію України давальницької сировини, а також для сплати вивізного (експортного) мита, податків та зборів українським замовником при вивезенні давальницької сировини за межі митної території України;
- при оформленні простими векселями бюджетної заборгованості з фінансування видатків, пов'язаних з оплатою природного газу;
- для сплати податку на додану вартість при імпортуванні товарів на митну територію України;
- у разі імпортування та виготовлення алкогольних напоїв і тютюнових виробів;
- для сплати експортного мита;
- для сплати податку на прибуток.

Для розрахунків із зовнішньоторговельних операцій використовуються два основні види векселів: прості та переказні (тратти).

Простий вексель — це складений за суворо визначеною формою документ, за яким боржник (векседавець) бере на себе просте, нічим не обумовлене зобов'язання у зазначений строк, в обумовленому місці здійснити платіж кредиторів (векселедержателів) або тому, кому він накаже. При простому векселі платником є сам векседавець. Таким чином, простий вексель — це боргове зобов'язання імпортера здійснити платіж.

Переказний вексель (тратта) — це складений за суворо визначеною формою документ, у якому міститься проста і нічим не обумовлена пропозиція боржника, векседавця (трасанта) іншій особі, платникові (трасату) в зазначений строк у зазначеному місці здійснити платіж кредитору, векселедержателю (ремітенту) або тому, кому він накаже. Іншими словами, переказний вексель — це письмовий наказ здійснити платіж певній особі у певний строк, який виставляється експортером на іноземного імпортера.

Переказний вексель відрізняється від простого тим, що векседавець сам платіж не здійснює, а переказує цей свій обов'язок на свого боржника (платника за векселем).

При розрахунках на умовах комерційного кредиту частіше використовується переказний вексель.

Гарантією за простими та переказними векселями є їх авалювання банком. Аваль — це гарантія платежу за простим та переказним векселем з боку аваліста, якщо боржник не виконав своїх зобов'язань за векселем. Він здійснюється на лицьовому боці векселя або на додатковому аркуші (алонжі) та підписується авалістом.

У міжнародному платіжному обігу вексель є оборотним фінансовим документом. Це означає, що з передачею векселя іншій особі до нього переходять усі права, вимоги та ризик за цим документом. Передавання векселя здійснюється шляхом передавального напису — індосаменту, який здійснюється на зворотному боці векселя і підписується індосаментом.

Вексель може бути виписаний у будь-якій валюті, проте здебільшого він виписується у валюті країни платежу.

Векселі, які виписані в одній країні, а підлягають оплаті в іншій, називаються іноземними (зовнішніми).

В основі розрахунків при операціях з іноземними векселями важливе значення має вексельний курс.

Вексельний курс — це ціна іноземного векселя в національній валюті. При котируванні короткострокових вексельних курсів за основу береться курс «спот», а при котируванні довгострокових вексельних курсів орієнтуються на курс «форвард».

Поряд з комерційними векселями використовуються і банківські. Банківський вексель — це тратта, яку виставляють банки на своїх іноземних кореспондентів. Імпортери, купуючи ці векселі в національних банків і пересилаючи їх для експортерів, погашають у такий спосіб свої боргові зобов'язання.

Платіж пластиковими картками

Пластикові картки широко використовується у практиці міжнародних приватних розрахунках. Цей метод платежу може бути реалізований лише у спеціально обладнаних місцях. Пластикові картки бувають двох видів: дебетні та кредитні.

Дебетні картки використовують для оплати товарів та послуг за допомогою прямого списання певної суми грошей з банківського рахунка клієнта.

Кредитні картки дозволяють її власникові здійснити оплату товарів та послуг за рахунок банківських позичок чи кредиту компанії-емітента кредитної картки.

За характером надання послуг виділяють такі види кредитних карток: цільові, гарантійні, універсальні.

11.2. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів

Основні елементи валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних угод

Головною умовою здійснення міжнародної торговельної операції є зовнішньоторговельний контракт. Він визначає права та обов'язки сторін, їх відповідальність за проведення операції.

При складанні контракту велике значення має правильне визначення валютно-фінансових і платіжних умов угоди, які регулюють розрахунки між контрагентами. Від них залежить ефективність зовнішньоторговельних операцій, своєчасне отримання платежу, виконання обов'язків за контрактом, страхування сторін від валютних ризиків. Тому контрагенти повинні слідкувати за станом міжнародних валютних ринків, коливанням валютних курсів, валютно-фінансовим станом свого контрагента.

При визначенні валютно-фінансових умов контрактів, як правило, виявляється протилежність інтересів контрагентів. Експортер, після відвантаження товару, прагне отримати максимальну суму валюти у найкоротший термін, одержати від імпортера відповідні гарантії щодо забезпечення платежу. Імпортер зацікавлений скоріше отримати товар, сплатити найменшу суму валюти, максимально відтягнути платіж до моменту його кінцевої реалізації (допомогтися від експортера надання комерційного кредиту).

Вибір валютно-фінансових умов контракту залежить від таких факторів:

- характеру економічних та політичних відносин між країнами;
- наявності або відсутності міждержавних угод;
- кон'юнктури ринку та перспектив його розвитку;
- співвідношення сил контрагентів;
- традицій та звичаїв торгівлі даним товаром;
- швидкості та гарантій отримання платежу;

- суми витрат, яка пов'язана з проведенням платежу через банк;
- норм національного законодавства, міжнародних правил і конвенцій, які регулюють розрахункові відносини.

Якщо укладенню зовнішньоторговельного контракту передують міждержавна угода (наприклад, про порядок поставки та проведення платежів), яка має загальні валютно-фінансові умови, то в контракті слід посилатися на неї. Це дає змогу справедливо вирішувати суперечки, які можуть виникнути в ході виконання контракту.

До основних елементів валютно-фінансових та платіжних умов належать:

- валюта ціни та спосіб визначення ціни;
- валюта платежу, курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу, якщо вони не збігаються;
- умови розрахунків;
- форми розрахунків та банки, через які ці розрахунки будуть здійснюватися.

Валюта ціни та валюта платежу

Від правильного вибору валюти ціни та валюти платежу залежить валютна рентабельність контракту.

Валюта ціни — це валюта, в якій визначається ціна товару в контракті. На вибір валюти ціни впливають вид товару, фактори, що діють на міжнародні розрахунки, у тому числі міждержавні умови, міжнародні традиції. Ціна товару може встановлюватися у будь-якій вільно конвертованій валюті: країни-експортера, країни-імпортера або третьої країни.

Валюта платежу — це валюта, в якій оплачується зобов'язання покупця (імпортера) за поставлений товар.

Якщо валютні курси нестабільні, то ціни фіксуються в найбільш стійкій валюті, а платіж — у валюті країни-імпортера.

Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються, то в контракті вказується курс перерахунку першої на другу (наприклад, на базі СДР або за ринковим курсом валют).

До умов перерахунку, які встановлюються у контракті, належать:

- курс відповідного типу платіжного засобу (курс телеграфного або банківського переказу за платежами векселями чи без них, поштового переказу);

- курс перерахунку: звичайно, це середній курс дня, іноді курс продавця або покупця на час відкриття або закриття валютного ринку;
- час перерахунку валют (розрахунки здійснюються за поточним курсом валюти — частіше всього за ринковим курсом за день до платежу чи за 2–3 дні, що передують дню платежу або на день платежу) на відповідному валютному ринку (продавця, покупця або третьої країни).

Контрактні ціни

Важливою умовою зовнішньоторговельної угоди є ціна товару, яка визначається в розділі «Ціна та загальна вартість договору (контракту)».

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданої послуги), які постачаються згідно з контрактом (крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою), та валюта платежів.

Контрактна ціна — це кількість грошових одиниць, яку повинен заплатити покупець продавцеві в тій чи іншій валюті за весь товар або одиницю товару, що були доставлені продавцем на базисних умовах у зазначений у контракті пункт.

Контрактні ціни визначаються контрагентами на договірних основах із урахуванням попиту та пропозиції, а також інших факторів, що діють на відповідних ринках у період укладання зовнішньоекономічного договору.

Індикативні ціни

В окремих випадках контрактні ціни на певні товари визначаються суб'єктами ЗЕД відповідно до індикативних цін. У таких випадках контрактна ціна не повинна бути нижча за індикативну.

Індикативні ціни — це ціни на товари, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків.

Формування індикативних цін відбувається за декількома основними напрямками залежно від виду товару та режиму його експорту з України (імпорту в Україну).

Індикативні ціни можуть запроваджуватись на товари:

- для експорту яких застосовано антидемпінгові заходи або розпочато антидемпінгове розслідування чи процедури в Україні чи за її межами;

- для яких застосовуються спеціальні імпорتنі процедури відповідно до статті 19 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (при проведенні міжнародних торгів або аналогічних їм процедур);
- для експорту яких встановлено режим квотування, ліцензування;
- для експорту яких встановлено спеціальні режими;
- експорт яких здійснюється в порядку, передбаченому статтею 20 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» із урахуванням вимог антимонопольного законодавства у сфері ЗЕД;
- в інших випадках на виконання міжнародних зобов'язань України.

Способи фіксації контрактних цін

При укладенні контракту обов'язково обумовлюють спосіб фіксації ціни.

Залежно від характеру зовнішньоекономічної угоди ціна договору може бути зафіксована:

- у момент укладання контракту;
- протягом реалізації контракту;
- до моменту завершення виконання контракту.

Залежно від способу фіксації ціни розрізняють такі види цін:

- тверду (стабільну, фіксовану, гарантовану);
- рухливу;
- ковзаючу;
- з наступною фіксацією.

Тверда ціна встановлюється у момент підписання контракту у вигляді конкретної цифри, не підлягає зміні протягом усього терміну його дії і не залежить від термінів і порядку постачання товарної партії.

Рухлива ціна — це зафіксована при укладанні контракту ціна, що може бути переглянута надалі, якщо ринкова ціна товару до моменту його постачання зміниться. При встановленні рухливої ціни в контракт вноситься застереження, яким передбачається зміна ціни, зафіксованої в контракті, залежно від підвищення або зниження ціни на ринку до моменту виконання угоди.

Ковзаюча ціна встановлюється у момент виконання умов угоди шляхом перегляду договірної (базисної) ціни з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбулися в період виконання контракту.

Установлення ціни з наступною фіксацією передбачає, що під час укладання контракту в ньому вказується базисна ціна, але одночасно робиться застереження, згідно з яким базисна ціна зміниться у випадку, якщо до моменту виконання угоди виникне зміна цін на ринку на аналогічний товар. Отже, ціна з наступною фіксацією встановлюється у процесі виконання контракту. У контракті визначається тільки момент фіксації та принцип визначення рівня ціни.

Види цінових знижок

При визначенні контрактної ціни можуть бути враховані різні види знижок. Найпоширенішими є такі:

1. Загальна (проста знижка) — знижка, яка надається з преїскурантної або довідкової ціни і звичайно становить 20–30, а в деяких випадках — до 40%. Такі знижки використовуються при укладенні угод на машини й устаткування, зокрема на стандартні види устаткування. Знижки з довідкової ціни становлять 2–5%.

2. Знижка за оборот (бонусна знижка). Вона надається постійним покупцям на підставі спеціальної довіреності. У контракті в цьому випадку встановлюється шкала знижок залежно від досягнутого обороту протягом визначеного терміну, як правило, одного року, а також порядок виплати сум на підставі цих знижок. Бонусні знижки можуть сягати 15–30% обороту на деякі види машин та обладнання та 1–2% на сировину та сільськогосподарські товари.

3. Прогресивна знижка — це знижка за кількість або серійність. Вона надається покупцеві за умови покупки їм заздалегідь визначеного та у зростаючій кількості товару.

4. Дилерська знижка — знижка, яка надається виробниками своїм постійним закордонним посередникам по збуту. Вони в середньому становлять 15–20% роздрібної ціни.

5. Спеціальні знижки. До них належать: знижки, які надаються привелейованим покупцям, у замовленнях яких особливо зацікавлені продавці; знижки на пробні партії та замовлення; знижки за регулярність замовлень.

6. Сезонні знижки — це знижки за покупку товару поза періодом активного сезону (наприклад, на сільськогосподарські добрива вони становлять близько 15%).

7. Приховані знижки, які надаються покупцеві у виді знижок на фрахт, пільгових кредитів або безвідсоткових кредитів, шляхом надання безкоштовних послуг та зразків.

8. Знижки за повернення товару раніше купленого в даній фірмі. Надаються покупцеві при поверненні ним раніше купленого у фірмі товару застарілої моделі. Ці знижки можуть досягати 25–30% преїскурантної ціни.

9. Знижка під час продажу потриманого обладнання — до 50% від початкової ціни.

Фінансові умови платежу

У розділі зовнішньоторговельного контракту «Умови платежу» визначаються спосіб, порядок і строки оплати вартості товару, а також гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Вибір умов платежу залежить від сили партнерів на ринку. Партнери обговорюють:

- коли належить робити платіж: до, у момент чи після поставки товару;
- у який спосіб має бути здійснено платіж, тобто форма розрахунків, умови банківського переказу (авансового платежу) або умови документарного акредитива чи інкасо;
- умови щодо гарантії, якщо вона є або необхідна (вид гарантії: за вимогою, умовна), строк дії гарантії, можливість змін умов договору без зміни гарантії;
- яка із сторін бере на себе витрати з оплати послуг банку-кореспондента;
- де повинен бути здійснений платіж (на міжнародні розрахунки суттєво впливає валютне та зовнішньоторговельне регулювання. Якщо в цих сферах у країнах є значні обмеження, то ефективно провести розрахунки неможливо).

У міжнародній практиці найбільшого поширення набули два основні способи торговельних розрахунків: на умовах негайного платежу та оплати в розстрочку.

Валютно-цінові застереження

У міжнародній практиці до валютно-цінових застережень відносять: валютні, комбіновані, індексні застереження.

Валютні застереження – це спеціальні умови, що передбачають перегляд суми платежу в тій самій пропорції, в якій передбачається зміна курсу валюти платежу відносно валюти застереження. При цьому методи валюта платежу ставиться в залежність від стійкішої валюти застереження. Іншими словами, відповідно до валютних застережень сума платежу підлягає перегляду пропорційно зміні курсу валюти платежу відносно валюти ціни або іншої стабільної валюти, тобто валюти застереження.

Для регулювання суми платежу залежно від зміни товарних цін, валютних курсів застосовуються комбіновані валютно-цінові застереження. Якщо ціни і курси змінюються в одному напрямі, то сума зобов'язань перераховується на найбільший відсоток відхилення. Якщо напрями їх динаміки не збігаються, то сума платежу змінюється на різницю між такими відхиленнями.

У міжнародній практиці можуть застосовуватися індексні застереження. Це спеціальні умови, які запроваджуються у контракті з метою страхування експортерів від інфляційного ризику. Згідно з індексним застереженням ціна товару, вказана у тексті контракту, додається до індексу цін на аналогічні товари або на найнеобхідніші товари, які складають «споживчий кошик».

Таким чином, індексне застереження передбачає, що ціна товару та сума платежу зміняться згідно зі зміною до моменту платежу певного індексу цін, обумовленого в контракті порівняно з моментом укладення угоди.

Особливості валютно-фінансових умов бартерних контрактів

Товарообмінна (бартерна) операція в галузі зовнішньоекономічної діяльності – це один з видів експортно-імпортних операцій, оформлених бартерним договором або договором зі змішаною формою оплати, яким оплата експортних (імпортних) поставок частково передбачена в натуральній формі, між національним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності та іноземним суб'єктом господарської діяльності, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами у будь-якому поєднанні, не опосередкований рухом коштів у готівковій або безготівковій формах.

Бартер відноситься до валютоекономічних форм угод. Використовуючи бартер, контрагенти прагнуть пом'якшити проблеми валютного фінансування імпорту, спрощення порядку розрахунків.

Оцінка товарів за бартерними договорами здійснюється з метою створення умов для забезпечення еквівалентності обміну, а також для митного обліку, визначення страхових сум, оцінки претензій, застосування санкцій. Умовою еквівалентного обміну за бартерним договором є обмін товарами (роботами, послугами) за цінами, що визначаються партнерами на договірних засадах з урахуванням попиту та пропозиції, а також інших факторів, які діють на відповідних ринках на час укладення контрактів. В окремих випадках контрактні ціни можуть визначатися відповідно до індикативних цін.

Сутність умов розрахунків полягає в тому, що продаж товару має на увазі не одержання іноземної валюти, а придбання в обмін на певну кількість якого-небудь товару рівного за вартістю іншого товару. Валюта за бартерною угодою не відіграє самостійної ролі, вона застосовується як засіб для досягнення головної мети — обмін товарів за установленними коефіцієнтами.

Умови відносно цін, які установлюються на товари, що обмінюються, відображають у розділ «Ціна та загальна вартість договору». У ньому зазначається загальна вартість товарів, що імпортуються та експортуються за цим договором, з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній до першої групи Класифікатора іноземних валют.

Особливості валютно-фінансових умов за контрактами на переробку давальницької сировини

Давальницька сировина — це сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, ввезені на територію України іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виробленні готової продукції з наступним поверненням усієї продукції або її частини до країни власника (чи реалізацією в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем) чи вивезення до іншої країни.

Готова продукція може бути реалізована в Україні, якщо давальницька сировина, з використанням якої її вироблено, ввезена іноземним замовником на митну територію України чи закуплена іноземним замовником за іноземну валюту в Україні. Право власності на імпортовану давальницьку сировину та вироблену з неї готову продукцію належить іноземному замовникові.

Операція з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах — це операція перероблення (оброблення, збагачення чи використання) давальницької сировини незалежно від кількості замовників та виконавців, а також етапів (операцій з перероблення цієї сировини), ввезення на митну територію України (чи закупівля іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезення її за межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату. Іншими словами, давальницька операція — це поставка однією стороною сировини, напівфабрикатів, комплектуючих виробів для їх наступного перероблення в країні торговельного партнера та зворотня поставка готових виробів в країну першого експорту.

До операцій з давальницькою сировиною належать операції, в яких сировина замовника на конкретному етапі її перероблення становить не менше ніж 20% від загальної вартості готової продукції.

У контракті на перероблення давальницької сировини в межах валютно-фінансових умов потрібно визначити:

- заставну вартість давальницької сировини;
- контрактну вартість готової продукції. Вона повинна бути не меншою, ніж сума митної вартості давальницької сировини, яка вивозиться (ввозиться), плюс сума коштів, які підлягають сплаті за перероблення цієї сировини, плюс сума транспортних витрат;
- варіант розрахунку за виготовлення готової продукції (грошо-ва оплата, частина давальницької сировини чи готової продукції або оплата у комбінованій формі шляхом використання трьох форм одночасно);
- умови повернення готової продукції або коштів за її реалізацію.

Особливості валютно-фінансових умов за контрактами на поставку комплектного обладнання

Особливістю контрактів на поставку комплектного обладнання є застосування складних методів розрахунку цін:

- установлення цін на кожную частину поставки (частковій поставці) у момент підписання контракту (базисні ціни);
- коригування цін з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбулися в період виконання контракту.

Для комплектного обладнання оцінка витрат виробництва здійснюється за трьома складовими:

- вартістю виробництва машин, обладнання та матеріалів;

- витратами на інженерно-консультаційні послуги;
- витратми на будівельні роботи.

Розподіл вартості компонентів угоди всередині контракту робить постачальник. Як правило, використовується метод калькуляції реальних витрат. Він передбачає узгодження вартості обладнання та наданих послуг із замовником до укладання контракту. Постачальник ознайомлює покупця з розрахунками цін на обладнання, розцінками погодинної оплати праці фахівців, техніків, монтажників, які беруть участь у здійсненні поставок обладнання.

Особлива увага приділяється фінансовим умовам надання інжинірингових послуг: методам розрахунку винагороди консультанта, винагороди субконсультантів, валюті, місцю платежу, оподаткуванню.

Методи розрахунку винагороди консультанта. Оплата послуг консультанта містить у собі покриття різних витрат (заробітна плата технічного персоналу, витрати, пов'язані з адміністративним і канцелярським персоналом, додаткові виплати, устаткування, предмети постачання, конторські приміщення, податки, інші загальні витрати) і відповідний чистий дохід консультанта. Витрати, пов'язані з інжинірингом, вказуються в додатку до договору. Сторони можуть на пізнішій стадії внести зміни в положення, що стосуються витрат. Витрати розраховуються на підставі одного або поєднання двох чи декількох наступних методів з відповідними змінами в окремих випадках (причому можуть існувати й інші методи): час, вартість робочої сили, помножена на накладні витрати, плюс прямі витрати; одноразова (паушальна) сума; відсоткова частка від вартості будівництва об'єкта; вартість плюс відсоткова винагорода або вартість плюс фіксована винагорода; попередній гонорар.

Валюта, місце платежу й обмінні курси. Платежі консультанту здійснюються у валюті, погодженій сторонами, або в декількох валютах.

Оскільки виявляється важливим знати, де повинен здійснюватися платіж (зокрема через валютні обмеження), сторонам варто вказати в договорі місце платежу, наприклад, назву й адресу банків, де виконуватиметься платіж.

Сторонам варто розглянути питання про обмінні курси в договорі і, якщо виникає необхідність, виразити вартість однієї валюти в іншій валюті з метою виплати консультанту винагороди чи покриття витрат; передбачити вибір використовуваного обмінного курсу чи узгодити застосований обмінний курс; їм слід також домовитися щодо

особи, що приймає на себе ризик, пов'язаний зі зміною обмінних курсів і коректуванням з урахуванням розходжень обмінних курсів.

Оподаткування, інші збори і мита. У договорі розглядаються питання, що стосуються податків і зборів: які податки і збори повинні бути сплачені, яка сторона повинна їх сплатити; недопущення подвійного оподаткування; звільнення від сплати податків; податки з обороту, наприклад, податки на додану вартість і податки на прибуток; податки з доходів корпорацій; податки з особистого доходу й окремі місцеві податки

Основні форми розрахунків на комплектне обладнання: інкасо, акредитив, банківський переказ, розрахунки з використанням векселів. Іноді в одному контракті поєднуються різні форми розрахунків.

Основними способами платежу є: готівковий, з авансом, у кредит.

У контрактах на обладнання, що дорого коштує, найчастіше передбачають платіж у комбінованій формі, поєднавши усіх три способи.

Особливості валютно-фінансових умов у ліцензійних угодах

Одним з найбільших важливих і складних питань під час продажу і купівлі ліцензій є визначення ліцензійних платежів (ціни ліцензій). Ліцензійні платежі — це визначена винагорода ліцензіарові, виплачувана ліцензіатом як відшкодування за надання прав на використання предмета угоди.

Вартість ліцензії формується на підставі оцінки можливого прибутку, одержаного від використання права виготовляти продукцію в результаті впровадження винаходу, ноу-хау, а також продавати продукцію під товарним знаком. При цьому враховуються всі витрати на придбання ліцензії: її ціна, витрати, які пов'язані з освоєнням виробництва, збутом, рекламою тощо.

На рівень ціни ліцензії впливає безліч технічних, економічних і правових чинників:

- можливий прибуток, який може одержати ліцензіат від використання технології;
- витрати на створення технології (витрати на НДДКР і освоєння виробництва);
- упущена вигода, тобто втрати, пов'язані з неотриманням прибутку від самостійного застосування технології;

- витрати, що виникають при передачі технології (витрати на відрядження фахівців для практичного ознайомлення і навчання використанню нової техніки, надання технологічної допомоги, проведення пусконаладжувальних робіт);
- витрати на одержання такої самої чи аналогічної технології від альтернативного постачальника;
- потенційні витрати від самостійної розробки технології покупцем;
- витрати, пов'язані з порушенням патентних прав і прав інтелектуальної власності.

Форми ліцензійних винагород бувають різні. Залежно від методу підрахунку вони поділяються на дві групи.

До першої групи відносять винагороди, розмір яких підраховується на базі фактичного економічного результату використання ліцензії. До цієї групи відносять такі форми, як періодичні відсоткові відрахування й участь у прибутку ліцензіата.

До другої групи належать винагороди, розмір яких безпосередньо не пов'язаний з фактичним використанням ліцензії, а заздалегідь установлюється і вказується в договорі, виходячи з оцінок можливого економічного ефекту й очікуваних прибутків ліцензіата на підставі використання ліцензії. Це первісний платіж готівкою, паушальний платіж, передача цінних паперів ліцензіата, передача зустрічної технічної документації.

В умовах платежу застережується порядок сплати ліцензійної винагороди, а саме: валюта платежу з включенням валютного застереження, форма розрахунку, база для обчислення вартості продукції, що випускається, чи вартості продажів та порядок їх обчислення.

Особливості валютно-фінансових умов договору на умовах підяду

Договір підяду використовується у міжнародних угодах, які пов'язані з наданням найрізноманітніших видів послуг та виконанням різних робіт. Конкретними об'єктами договору підяду можуть бути:

- економічні обґрунтування;
- консультаційні та інформаційні послуги;
- маркетингові дослідження та рекламні роботи;
- виготовлення товарів за спеціальним замовленням;
- будівельні та монтажні роботи.

У підрядних контрактах можуть застосовуватись такі види цін:

- ціни на окремі частини робіт;
- глобальні ціни — це ціни за виконання усього комплексу зобов'язань;
- середні одиничні розцінки;
- ціна за системою «вартість + винагорода».

Договори на умовах підряду включають у себе різні види поставок робіт та відповідних їм платежів. Таким чином, платіжні умови цих контрактів складаються ніби з кількох платіжних умов звичайних контрактів.

У цілому умовна схема умов платежу і форм розрахунків може мати такий вигляд:

1. Авансовий платіж (як правило, 10–15% вартості договору) здійснюється шляхом банківського переказу. У деяких випадках авансовий платіж може бути здійснений і за акредитивом проти розписки підрядника та/або гарантії повернення авансового платежу. Одержання авансового платежу є найбільш вигідним. У всіх випадках замовник має право вимагати надання банківської гарантії повернення авансового платежу.

2. Підготовчі або проектні роботи звичайно оплачуються за фактичним виконанням проти рахунків підрядчика і документа, що підтверджує виконання робіт.

Для оплати використовується інкасова форма розрахунків, рідше — акредитив, хоча він є вигіднішим. При використанні інкасо доцільно вимагати надання замовником банківської гарантії для забезпечення платежів.

3. Поставка устаткування оплачується, як правило, за акредитивами проти надання.

До особливостей контракту на умовах підряду слід віднести забезпечення взаємних зобов'язань фінансовими гарантіями. До них належать:

- банківська гарантія серйозності комерційної пропозиції, яка надається замовникові підрядником і становить 1–3% загальної суми контракту;
- банківська гарантія належного виконання зобов'язань, яка надається замовникові під час підписання контракту, і становить близько 10% загальної суми контракту;
- банківська гарантія замовникові про належне використання авансу, яка надається підрядником на повну суму авансу;

- гарантії платежів замовника підрядникові. Це платежі готівкою з безвідкличних підтверджених акредитивів;
- гарантії платежів за кредитом, що надається. Це тратти з їх авалюванням великим банком країни замовника.

11.3. Валютно-фінансові умови при здійсненні операцій, що мають ознаки кредитування

Особливості механізму фінансування лізингу

Лізингові операції близькі до кредитних операцій. Але вони відрізняються від кредиту тим, що після закінчення строку лізингу та сплати усієї обумовленої суми контракту об'єкт лізингу залишається власністю лізингодавця, якщо за контрактом не передбачається інше, тобто не передбачається викуп об'єкта лізингу за залишковою вартістю або передача у власність лізингоотримувачу. Слід пам'ятати, що при кредиті банк лишає за собою право власності на об'єкт.

При лізингу контракт укладається на повну вартість обладнання, транспортних засобів тощо і лізингові платежі починаються після їх постачання лізингоотримувачу (орендарю) або пізніше. Таким чином, лізинг припускає відразу 100% кредитування, а при довгостроковому кредитуванні для купівлі устаткування підприємство сплачує аванс за рахунок власних коштів, який становить 15–20% вартості контракту.

Лізингова угода надає можливість виробити зручну для покупця схему фінансування. Лізингові платежі не мають обмежених термінів (бувають щомісячними, щоквартальними) і розмірів погашення (суми платежів бувають різні). Ставка може бути фіксованою або плаваючою. В окремих випадках погашення відбувається після одержання виторгу від реалізації товарів, які зроблені на устаткуванні, узятому в лізинг, а іноді може бути компенсоване зустрічною поставкою, що дає змогу оновити виробничі фонди.

Платежі за лізингом здійснюються із суми прибутку від використуваного устаткування і відносяться на витрати виробництва. Вони не підлягають оподаткуванню, оскільки є орендною платою, а це знижує в орендаря оподаткований прибуток.

Сума платежів за лізингом фіксується під час підписання договору. Вона не залежить від коливань валютного курсу і змін банківського відсотка для довгострокового кредитування.

До складу лізингових платежів входять:

- сума відшкодування частки вартості об'єкта лізингу, яка амортизується протягом строку внесення лізингового платежу;
- сума, що сплачується лізингодавцеві як відсоток за залучений ним кредит для придбання майна за договором лізингу;
- винагорода лізингодавцеві за отримане в лізинг майно;
- відшкодування страхових платежів за договором страхування, якщо об'єкт застрахований лізингодавцем;
- інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

При здійсненні лізингових угод лізингоотримувач одержує податкові пільги країни-лізингодавця.

Платіжні умови при здійсненні фінансового лізингу

Лізингові платежі — це оплата за виробниче використання об'єкта угоди. Існують різноманітні види лізингових платежів.

1. Фіксована загальна сума лізингового платежу. Вона узгоджується сторонами та виплачується в установленому у лізинговому договорі порядку. Складається графік платежів, у якому вказується, що перший платіж здійснюється у день прийняття, а потім періодично (щомісячно, щоквартально). У лізинговому контракті може бути умова щодо можливих змін лізингових платежів (наприклад, при зростанні покупної ціни об'єкту угоди до його фактичної прийомки, при зростанні або запровадженні нового мита чи зборів).

2. Платіж авансом, за якого лізингоотримувач надає лізинговій фірмі аванс або внесок у розмірі 15–20% покупної вартості об'єкта лізингової угоди при підписанні контракту, а решта (80–85%) сплачується після підписання протоколу прийомки або протягом 3–5 років щоквартально.

3. Мінімальна лізингова плата. Це сума платежів у перебігу строку оренди, яку повинен сплатити лізингоотримувач, плюс сума, яку останній повинен сплатити, якщо він має намір придбати лізинговий об'єкт після закінчення строку договору.

4. Невизначена орендна плата, яка установлюється не фіксованою сумою, а на визначеній основі, тобто у відсотках від обсягу реалізації, суми використаних коштів, індексів цін, ринкових ставок позичкового відсотка.

Способи лізингових платежів установлюються в контракті. Платежі бувають двох видів: одноразові та періодичні.

Одноразові платежі здійснюються, як правило, після підписання сторонами протоколу прийомки. Вони передбачають фінансування угоди тільки в період виконання постачальником договору купівлі-продажу або наряду на постачання.

Періодичні платежі бувають:

- однаковими за розмірами протягом усього строку оренди;
- із розмірами внесків, які зростають;
- із розмірами внесків, які зменшуються;
- із визначеним первісним внеском (авансом);
- із прискореними платежами, коли лізингоотримувач погашає свою заборгованість у більшій частині в перші роки експлуатації устаткування, коли витрати на догляд за обладнанням невеликі.

При здійсненні фінансового лізингу всі виплати на утримання об'єкта лізингу, пов'язані з його страхуванням, експлуатацією, технічним обслуговуванням і ремонтом несе лізингоотримувач, якщо інше не передбачено договором лізингу.

Платіжні умови при здійсненні оперативного лізингу

Умови платежу за лізинговим контрактом на оперативний лізинг установлюють форму та розмір орендної плати. Орендна плата установлюється на такому рівні, щоб її загальна сума була вищою за ціну, за якою можна купити устаткування на звичайних комерційних умовах. Орендна плата розраховується із повної ціни машин та обладнання (включаючи податки та мита) із урахуванням витрат на технічне обслуговування та ремонт устаткування.

Форма орендної плати може бути такою:

- постійна ставка на весь строк дії орендного договору;
- ставка, яка прогресивно знижується залежно від тривалості терміну договору.

Рівень ставок орендної плати залежить від строку оренди, умов платежу, кредитоспроможності клієнта, тривалих зв'язків з ним, умов експлуатації машин та устаткування, географічного місця знаходження лізингодавця, рівня банківського відсотка, характеру оподаткування, фінансових можливостей фірми-лізингодавця, стану ринку устаткування, яке орендується.

Періодичність внеску орендних платежів залежить від строку договору. Вона може бути щомісячною, щоквартальною, піврічною,

річною. Якщо термін оренди менший ніж місяць, то лізингодавець вимагає, як правило, від лізингоотримувача внесок усієї плати на момент підписання договору.

Якщо застосовуються авансові платежі, тоді аванс може збиратися у формі гарантійного внеску і становити суму орендних внесків за декілька місяців або кварталів. При оренді, що не потребує первісного внеску, строк першого платежу звичайно настає після введення орендованого устаткування в експлуатацію. Це дає змогу лізингоотримувачу розраховуватися з лізингодавцем поточною продукцією або шляхом відрахування частин прибутку, яку одержує від використання об'єкта оренди.

У разі здійснення оперативного лізингу усі витрати на утримання об'єкта лізингу, крім витрат, пов'язаних з його експлуатацією і оновленням використовуваних матеріалів, несе лізингодавець, якщо інше не передбачено договором лізингу.

Платіжні умови при здійсненні договору факторингу

Факторинг — це посередницька фінансова операція, яка пов'язана з поступкою посередникові (фактору) кредитором (експортером) неоплачених платежів-вимог (рахунків-фактур) за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними за рахунок сум, які стягуються з боржника (імпортера) за платіжними документами. Таким чином, факторинг являє собою купівлю фактором (факторинговою компанією, факторинговим відділом банку) у постачальника комерційних рахунків з негайною оплатою їх постачальникові.

Фактор може оплатити рахунок також достроково або в момент настання терміну платежу.

Зазвичай банк оплачує одноразово 80–90% вартості рахунка-фактури, а 10–20% — це резерв, який буде повернуто після погашення імпортером усієї суми боргу.

Отже, банк, придбавши права на стягнення боргу, стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їхньої несплати. Фактор приймає фінансовий ризик, оскільки не має можливості пред'явити регресивну вимогу до постачальника, і тому одержує право на оплату фінансових послуг.

У договорі про факторинг, який укладається між експортером-постачальником товару (послуг) та фактором, визначається вартість факторингових послуг. Вона складається з двох частин: комісії за об-

слоговування та вартості кредитування постачальника, тобто авансування його до моменту строку оплати рахунка клієнтом.

Банк визначає максимальну (граничну) суму за операціями факторингу, в межах якої постачання товару або надання послуг може проводитися без ризику неотримання платежу. У договорі про факторинг зазначається узгоджений засіб розрахунку граничної суми та окреслені умови здійснення платежу на користь постачальника.

У випадку, якщо боржник здійснив платіж фактору та не одержав товарів або одержав товари, які не відповідають умовам договору, то він не може стягувати суми, які сплатив, з фактора. Але він має право пред'явити вимоги до постачальника. Боржник може стягувати сплачену суму з фактора у двох випадках:

- якщо боржник сплатив фактору, але фактор не сплатив постачальнику;
- якщо фактор сплатив постачальнику, знаючи про факт невиконання постачальником своїх зобов'язань перед боржником.

Платіжні умови при здійсненні форфейтингових операцій

Форфейтинг — це кредитування експортера шляхом придбання векселів або інших боргових вимог.

Форфейтингова операція схожа на операцію факторинг, але не є одноразовою операцією.

Форфейтування зазначає купівлю зобов'язань, погашення яких припадає на будь-який час у майбутньому і які виникають у процесі постачання товарів і послуг без оборнення на будь-якого попереднього боржника. Здійснення операції форфейтингу передбачає, що експортер виконав свої зобов'язання за контрактом і прагне інкасувати розрахункові документи імпортера шляхом їх продажу, щоб отримати готівкові кошти. Таким чином, продавцем векселя, що форфейтується, є експортер, який акцептує його у вигляді платежу за товари та послуги.

Покупцями (форфейтерами) стають банк або спеціалізована фірма. Вони беруть на себе всі комерційні ризики, пов'язані з неплатоспроможністю імпортерів, без права регресу (обернення) документів на експортера.

Якщо імпортер не має бездоганної репутації, то форфейтер вимагає в банку країни-імпортера гарантію у формі авалю¹ або безумовну та безвідкличну гарантію за борговими зобов'язаннями, які він хоче придбати.

¹Аваль — вексельне доручення, за яким поручник бере на себе відповідальність за

Форфейтер під час купівлі боргових вимог (векселів) відраховує відсотки за весь термін, на який вони виписані (дисконтує векселі). Експортер перетворює тим самим кредитну операцію за торговою угодою на операцію з готівкою.

Витрати по форфейтуванню складаються з :

- витрат по одержанню банківської гарантії або авалю по векселю;
- премії за політичний ризик;
- витрат на мобілізацію грошових коштів, які залежать від ставок процентів на євrorинку;
- управлінських витрат;
- комісії форфейтера, яка є різницею в часі між укладенням угоди та наданням документів.

Форфейтинг, як правило, застосовується під час продажу машин та устаткування. Контракти на продаж є середньо- та довгостроковими і укладаються на великі суми (середня сума контракту становить 1–2 млн дол.).

Семінар № 11. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів та при здійсненні операцій, які мають ознаки кредитування

Мета й завдання заняття: визначити механізм здійснення міжнародних розрахунків за документарними та не документарними формами, висвітлити особливості валютних та платіжних умов контрактів за різними видами ЗЕД підприємств.

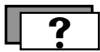
План

1. Особливості розрахунків у сфері ЗЕД.
2. Механізм здійснення міжнародних розрахунків за допомогою акредитива та інкасо.
3. Недокументарні форми розрахунків.
4. Загальні валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів.
5. Специфіка валютно-фінансових умов контрактів за різними видами ЗЕД.

виконання платіжних зобов'язань.

Ключові поняття

Міжнародні розрахунки, документарні та недокументарні форми розрахунків, інкасо, акредитив, банківський переказ, авансові платежі, чек, вексель, відкритий рахунок, пластикові картки, валюта ціни, валюта платежу, контрактні ціни, індикативні ціни, валютно-цінові застереження, цінові знижки, бартер, давальницька сировина, поставка комплектного обладнання, ліцензійна угода, підрядний контракт, лізинг, факторинг, форфейтинг.



Проблемно-пошукові запитання

1. Які форми платежу найчастіше використовуються у міжнародній торгівлі?
2. Яка роль колективних валют і золота у міжнародних розрахунках?
3. Яка процедура здійснення акредитивної операції згідно з Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів, розробленими МТП?
4. Яка процедура здійснення інкасової операції згідно з Уніфікованими правилами по інкасо, розробленими МТП?
5. Які міжнародні правові документи регламентують недокументарні форми розрахунків?
6. У чому значення міжнародних правових документів, що регламентують форми розрахунків?
7. Які українські правові акти регламентують валютно-фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів і в чому їхня сутність?



Теми доповідей і рефератів

1. Удосконалення системи міжнародних банківських розрахунків у сучасних умовах.
2. Ризики при здійсненні міжнародних розрахунків.
3. Методи управління ризиками при здійсненні міжнародних розрахунків
4. Фактори, що сприяють поширенню платіжних карток у світі.
5. Сучасний стан та перспективи участі українських банків у міжнародних карткових платіжних системах.

Література: 7; 10; 17; 24; 27; 39; 41; 42; 51; 54; 59.

Змістовний модуль 12

Страховання

у зовнішньоекономічній діяльності

12.1. Сутність страхування у ЗЕД.

12.2. Особливості страхування при зовнішньоторговельній моделі ЗЕД підприємства.

12.3. Особливості страхування при виробничо-інвестиційній моделі ЗЕД підприємства.

12.4. Перестраховання ризиків у ЗЕД.

У дванадцятому змістовному модулі розглядається специфіка страхування та перестраховання у ЗЕД підприємств. Основний наголос робиться на з'ясуванні особливостей страхових випадків при двох моделях ЗЕД підприємств.

Тема 12. Страховий захист

зовнішньоекономічних операцій

12.1. Сутність страхування у ЗЕД

Страховання — це система особливих грошових та цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування, або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій). Його мета — зменшити ризик.

Учасниками страхових відносин виступають:

- страховики — юридичні особи, які одержали в установленому законодавством порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності;
- страховальники — юридичні особи та дієздатні громадяни, які уклали зі страховиками договори страхування або є страховальниками відповідно до законодавства України.

Характерні ознаки страхування:

- цільове використання створеного цільового фонду. Матеріальний збиток відшкодовується лише в суворо обумовлених випадках і межах;
- повернення ресурсів;
- суворо обумовлений характер відносин перерозподілу коштів між учасниками створення страхового фонду (відшкодування збитків страхувальникам здійснюється шляхом його розподілу на всіх);
- не постійний, а ймовірний характер відносин. Це зумовлено тим, що заздалегідь невідомі ні термін настання страхової події, ні розмір збитків, ні те, чийого конкретного матеріального інтересу і якою мірою вона торкається.

Страховання проводиться, як правило, у грошовій формі, але іноді буває і натуральне страхування.

Страховання слугує для компенсації випадково виникаючих матеріальних збитків шляхом взаємних внесків багатьох осіб. Сучасна система страхового захисту ґрунтується на внесенні страхувальником твердо встановленої, заздалегідь нарахованої суми платежів, яка не залежить від розміру збитків. Страхове відшкодування втрат відбувається за рахунок створеного з попередніх внесків страхового фонду.

Страховання виконує чотири функції:

- ризикову — перерозподіл грошової маси серед учасників страхуванням у зв'язку з настанням наслідків страхових випадків;
- попереджувальну — фінансування за рахунок страхового фонду заходів по зменшенню вірогідності настання події або зменшенню можливих негативних наслідків при настанні страхових випадків;
- накопичувальну — утворення страхових резервів як умова акумуляції грошових коштів; здійснення інвестиційної діяльності страховими компаніями;
- контрольну — контроль за цільовим формуванням і використанням грошових коштів із страхового фонду.

Створюючи надійний підмурівок для функціонування ринкової економіки, інститут страхування в сучасному світовому господарстві також розвивається досить динамічно. Статистика свідчить, що страхування є однією з найпоширеніших та стабільних сфер світової економіки (щорічний темп його зростання становив понад 3%).

Неухильно зростає перелік ризиків та діапазон об'єктів, від яких надається страховий захист.

Під ризиком взагалі розуміють імовірну подію або сукупність подій, наступ яких може завдати страхувальникові шкоди, від якої він бажає застрахуватися. У страховій практиці термін «ризик» визначає, за яких обставин виникає відповідальність страховика за договором страхування, тому має широке тлумачення, вказуючи на:

- розмір небезпеки;
- розмір відповідальності страховика;
- вид відповідальності страховика;
- об'єкт страхування.

У сучасних наукових теоріях існують різні підходи до класифікації ризиків. Поширені такі критерії:

- причини (рід небезпеки), що призводять до негативних подій;
- характер діяльності, з яким пов'язані відповідні ризики;
- об'єкти, на які спрямовані ризики [70].

За родом небезпеки ризики поділяють на технічні, або антропогенні, пов'язані з господарською діяльністю людини; природні (в основному стихійні лиха); які не залежать від дій людства; змішані – події природного характеру, спричинені господарською діяльністю людини.

За характером діяльності визначають багато груп ризиків, що охоплюють різні сфери діяльності: підприємницькі, фінансові та комерційні, професійні, інвестиційні, транспортні, промислові та ін. Причому, характерно, що однаковий за характером ризик виявляється в різних напрямках діяльності: наприклад, валютні ризики притаманні як інвестиційній, так і комерційній діяльності.

Галузі та види страхування виокремлюють за об'єктом.

Об'єктом страхування взагалі виступає матеріальний інтерес будь-якої особи.

Залежно від об'єктів страхування страхування поділяється на:

- особисте, об'єкт – життя і здоров'я людей у різних поєднаннях та комбінаціях;
- майнове, об'єкт – найрізноманітніші матеріальні ризики, пов'язані з майновими інтересами страхувальника.
- страхування відповідальності, об'єкт – відповідальність страхувальника за завдання шкоди майну та/або здоров'ю третіх осіб.

У закордонній практиці використовується класифікація страхування за двома великими групами: life (довгострокові види страхування) та non-life (страхування майна, відповідальності, нещасних випадків — тобто ризикові, короткострокові види страхування).

Страхування в зовнішньоекономічній діяльності являє собою комплекс видів страхування, які забезпечують захист майнових інтересів суб'єктів господарської діяльності, що беруть участь у різних формах міжнародного та світогосподарського співробітництва; таким чином, у зовнішньоекономічних зв'язках страхуються угоди, які укладаються між іноземними контрагентами.

На платіжному балансі країни страхові операції ЗЕД відображаються лише тоді, коли одна зі сторін страхового договору (страхувальник, бенефіціар, страховик) є нерезидентом, тобто іноземною юридичною або фізичною особою.

Об'єктами страхування у ЗЕД виступають матеріальні або майнові інтереси, пов'язані з різними аспектами зовнішньоекономічного співробітництва (торговельні, валютні, кредитні, виробничо-інвестиційні та ін.).

Суб'єктами страхування у ЗЕД (страхувальниками) можуть бути як окремі фірми, так і держава в цілому як контрагент зовнішньоекономічної угоди.

Основні пункти договору страхування:

- назва документа;
- назва та адреса страховика;
- назва страхувальника і його адреса;
- розмір страхової суми;
- перелік страхових випадків, визначення розміру тарифу, розміру і термінів сплати страхових внесків;
- термін дії договору;
- порядок зміни та припинення дії договору;
- права та обов'язки сторін і відповідальність за невиконання чи неналежне виконання умов договору;
- інші умови за згодою сторін;
- підписи сторін.

На сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків практично немає об'єктів, процесів чи операцій зовнішньоекономічної діяльності, незахищених інститутом страхування. Страхування

зовнішньоекономічних ризиків стає невід'ємним атрибутом зовнішньоекономічних угод.

Ризики ЗЕД можуть бути класифіковані за такими критеріями:

- основні моделі ЗЕД;
- види ЗЕД;
- галузі та види страхування.

Страховання ризиків ЗЕД при зовнішньоторговельній моделі включає страхування об'єктів зовнішньоторговельних угод (товари, транспортні засоби), відповідальності, пов'язаної з ними, а також валютно-кредитних відносин, що їх обслуговують (експортні кредити, валютні ризики).

Страховання ризиків ЗЕД при виробничо-інвестиційній моделі охоплює міжнародний рух чинників виробництва (міжнародний кредит, ПЗІ, міжнародну трудову міграцію), відповідальність, пов'язану з ними, та валютно-кредитні відносини, що їх супроводжують.

Страховання зовнішньоекономічної діяльності охоплює численні страхові ризики, що належать до всіх видів ЗЕД та всіх галузей страхування: майнового, відповідальності, особистого.

1. Майнове страхування, в тому числі страхування відповідальності включає:

1.1. Транспортне страхування, в тому числі:

1.1.1. Морське страхування, яке охоплює:

- страхування корпусів плавзасобів – страхування «каско»;
- страхування вантажів, що перевозяться морським транспортом, – страхування «карго»;
- страхування відповідальності судновласників, пов'язане з можливим завданням ними матеріальної шкоди третім особам;
- страхування фрахту;
- страхування прибутку й інших майнових інтересів, пов'язаних з мореплавством.

1.1.2. Страхування контейнерів.

1.1.3. Авіаційне страхування, що включає:

- страхування «авіакаско»;
- страхування «карго»;
- страхування цивільної відповідальності власників авіатранспортних засобів перед пасажирами і третіми особами.

1.1.4. *Страховання засобів автотранспорту:*

- страхування «автокаско»;
- страхування «карго»;
- страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів.

1.2. *Страховання технічних ризиків*, що включає:

- будівельно-монтажне страхування;
- страхування машин від поламвань;
- страхування післяпускових гарантійних зобов'язань;
- страхування електронного устаткування;
- страхування відповідальності перед третіми особами на будівельно-монтажних роботах;
- страхування імпортованого комплектного устаткування.

1.3. *Страховання майна*, що належить іноземним і вітчизняним юридичним і фізичним особам на території певної країни та за кордоном, від вогню й інших небезпек.

1.4. *Страховання фінансових ризиків*, у тому числі:

- страхування експортних комерційних кредитів, або ризику неплатежу;
- страхування валютних ризиків;
- страхування іноземних інвестицій від політичних ризиків.

2. **Особисте страхування**, до якого належить страхування від нещасних випадків іноземних громадян на території певної країни, а також громадян цієї країни, що виїжджають за кордон (за туристськими або робочими візами).

Суб'єкти зовнішньоекономічних зв'язків розподілені національними кордонами. Це визначає основну особливість страхування в зовнішньоекономічній діяльності. Воно функціонує не в рамках національних економік, а в середині метасистеми сучасного світового господарства. Ця істотна особливість визначає ряд специфічних рис страхування в зовнішньоекономічній діяльності:

1. Сфера зовнішньоекономічного співробітництва характеризується високим ступенем ризику, а самі об'єкти страхування – значною вартістю.

2. Специфіка зовнішньоекономічних ризиків зумовила особливості організації страхової діяльності:

- підвищення вимог до фінансової стійкості страховиків;

- розвиток міжнародного маркетингу страхових компаній;
- впровадження в практику страхових фірм єдиних уніфікованих правил і технологій проведення страхових операцій;
- формування міжнародних і наднаціональних інститутів регулювання.

3. Важливою умовою страхування зовнішньоекономічної діяльності є дотримання принципу високої добропорядності (стосовно норм поведінки) страховика та страхувальника.

4. Обов'язковою є наявність у страхувальника страхового інтересу, тобто матеріальної зацікавленості в благополучному результаті зовнішньоекономічної операції.

5. Більшість страхових договорів укладається на добровільній основі, однак, незважаючи на це, страхування фактично перетворилося на невід'ємний елемент зовнішньоекономічних угод.

6. При страхуванні зовнішньоекономічних ризиків, як правило, необхідна письмова заява страхувальника, а основним страховим документом є страховий поліс.

Переваги страхування у зовнішньоекономічній діяльності такі:

- у разі виникнення страхових випадків страховики відшкодовують матеріальний збиток учасникам зовнішньоекономічних угод;
- підвищується надійність матеріально-речовинних елементів, які використовуються в зовнішньоекономічних операціях, внаслідок проведення превентивних заходів;
- відбувається значна економія фінансових ресурсів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (немає необхідності прибігати до формування власного страхового фонду);
- прискорюється оборот фінансових ресурсів;
- кошти, мобілізовані в страхові фонди, стають могутнім джерелом інвестицій у масштабах сучасного світового господарства.

Порядок здійснення страхування зовнішньоекономічних операцій в Україні регламентується Законами України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та «Про страхування».

Страхування ЗЕД виконується комерційними страховими компаніями (державними, акціонерними, іноземними, змішаними, кооперативними та іншими), а також іншими суб'єктами ЗЕД, до уставного предмету діяльності яких входять страхові операції. Вибір страхової компанії (страховика) проводиться суб'єктами ЗЕД самостійно.

Страховання зовнішньоекономічних операцій з боку суб'єктів ЗЕД здійснюється на договірних принципах і є добровільним, якщо інше не передбачене законами України.

Створення сегмента страхування ЗЕД на українському страховому ринку йде досить динамічно. Вирішуються проблеми формування правової бази страхування, створення інфраструктури ринку, розвитку цивілізованих страхових відносин на основі фінансово стійких страхових компаній, розробляються страхові продукти та методологія і технологія страхових операцій, готуються кваліфіковані кадри, здатні працювати в нових ринкових умовах. Це створює умови для поліпшення ситуації на українському страховому ринку, відкриває нові можливості для його розвитку та вдосконалення.

У 2002 р. в Україні прийнято Державну програму розвитку страхового ринку на період до 2005 р. та на перспективу до 2012 р.

Поступово склалася інфраструктура ринку: створені страхові Бюро (Морське, Моторне (транспортне), Медичне і т.п.); набула авторитету Асоціація професійних страхових посередників України (АПСПУ).

12.2. Особливості страхування при зовнішньоторговельній моделі ЗЕД підприємства

Для зовнішньоторговельної моделі ЗЕД найбільш типовими випадками страхування є вантажів (страхування карго), відповідальності перевізника, міжнародного туризму.

Страховання вантажів

У сучасній зовнішньоторговельній практиці договір страхування вантажів є невід'ємною складовою торговельної угоди. Під страхуванням вантажу (карго) розуміють відшкодування майнового інтересу, пов'язаного з загибеллю або ушкодженням товару під час його перевезення певними видами транспорту. Як правило, страхується на тільки фактично існуючий, але й очікуваний інтерес від угоди (наприклад, запланований розмір прибутку від зовнішньоторговельної операції).

Найчастіше для транспортування великих партій товарів використовується морський транспорт (він є найдешевшим), але застосовуються також і інші види транспортних засобів (автомобільний, залізничний, повітряний тощо).

Обов'язок контрагентів щодо транспортування товарів, розподіл між ними витрат та ризиків, виконання митних процедур зумовлено міжнародними правилами тлумачення торговельних термінів – ІНКОТЕРМС.

Використання базисних умов ІНКОТЕРМС у зовнішньоторговельному договорі дає змогу уникнути можливих непорозумінь при здійсненні торговельного контракту та уніфікувати організацію страхування вантажу.

Тільки дві проформи ІНКОТЕРМС: «СІF» («Вартість, страхування і фрахт») та «СІР» («Перевезення та страхування оплачені до...») – передбачають певні умови страхування вантажу. Експортер має укласти (за власний рахунок) договір страхування товару на термін його перевезення в розмірі вартості товару плюс 10% (очікуваний прибуток). Як правило, проформа «СІF» передбачає використання максимального обсягу страхового покриття товару (умови страхування «all risks»). Проформа «СІР» передбачає, що експортер має покрити звичайні ризики під час транспортування вантажу відповідно до його виду та особливостей, або надає можливості контрагентам узгодити обсяг страхового покриття.

Договір страхування вантажу (карго) укладається на підставі письмової заяви страхувальника, де міститься докладна інформація про характеристики даного товару, його розміщення в певному транспортному засобі, спосіб навантаження/розвантаження, параметри та особливості даного транспортного засобу, шлях транспортування і т. ін.

Українські страховики, як і страховики інших країн, використовують стандартні умови страхування вантажів, розроблені інститутом Лондонських Страховиків. Ці умови передбачають три варіанти обсягу страхового покриття:

- форма А;
- форма В;
- форма С.

Форма покриття А («З відповідальністю за всі ризики») є максимальною, оскільки передбачає страхування вантажу від усіх ризиків. Її доцільно вживати для товарів, що потребують обережного перевезення, а також тих, які можуть бути викраденими.

Форма покриття В («З відповідальністю за приватну аварію») зву- жує обсяг відповідальності страховика. Вона охоплює ризики пожежі

та вибуху, катастрофи, перекидання, зіткнення транспортного засобу, розвантаження товару в порту-притулку, викидання вантажу в море у випадку загальної аварії, ризику внаслідок наступу стихійних лих, змивання вантажу за борт, проникнення води в місце зберігання вантажу, повної втрати усього вантажу під час навантаження/розвантаження.

Таке страхове покриття використовується для вантажів, що є чутливими до вологості, а також транспортних шляхів, де існує ймовірність землетрусів.

Форма покриття С («Без відповідальності за uszkodження, крім випадків катастрофи») в цілому збігається з формою В. Різниця полягає в тому, що за формою С страховик за звичайних обставин несе відповідальність тільки в разі повної загибелі усього або частини вантажу, а за uszkodження вантажу відповідає тільки у випадку катастрофи транспортного засобу.

Форма покриття С є мінімальним обсягом страхового захисту і, як правило, використовується тоді, коли контрагент розраховує на страховий захист у власній країні (тобто форма С або доповнюється іншими варіантами страхового покриття, або компенсує «прогалини» існуючого страхового покриття), оскільки лише для невеликої групи вантажів (наприклад, деякі види корисних копалин) вона буде достатньою.

З усіх форм страхового покриття виключаються ризики, пов'язані з провинною страхувальника, зумовлені звичайними властивостями вантажу; непрямі збитки, а також ризики військових дій, заходів та їхніх наслідків.

Форми страхового захисту, розмір тарифних ставок, механізм взаємодії суб'єктів страхового договору визначаються комбінацією багатьох чинників: географічних умов транспортування; виду вантажу, умов навантаження/розвантаження та зберігання товару під час перевезення; виду та стану транспортного засобу, терміну перевезення тощо.

В Україні середньоринковий тариф по страхуванню вантажів становить 0,5–1,5% від страхової суми, франшиза¹ – 0,1–1% від розміру страхового відшкодування.

Важливе значення має ретельне виконання страхувальником своїх обов'язків, установлених договором страхування. Особливо це стосується правильного та своєчасного оформлення пакету товаро-

¹ Франшиза – частина збитків, які не відшкодовуються страховиком згідно з договором страхування.

супроводжувальних документів (в т.ч. коносамент, транспортної накладної, страхових полісів, актів експертизи в разі наступу негативної події і ін.), від наявності яких залежить не тільки результат торговельної угоди, а й можливість отримання страхової компенсації.

Страхування відповідальності перевізника

Транспортні засоби належать до джерел підвищеної небезпеки. Тому їх експлуатація, як правило, супроводжується страхуванням відповідальності перевізника за можливе завдання шкоди третім особам (їх життю, здоров'ю або майну).

Об'єктом страхування відповідальності перевізника виступає матеріальний інтерес, пов'язаний з відповідальністю перевізника за можливе завдання збитку третім особам. За договором страхування страховик відшкодовує завданий матеріальний збиток, отже, звільняє компанію-перевізника від зазначених (іноді непомірних) витрат, а також гарантує додержання інтересів постраждалих. Тому стає зрозумілою виключно важлива роль цього виду страхування в сучасних умовах у зв'язку з інтенсифікацією міжнародних транспортних перевезень. Як правило, при використанні всіх засобів транспорту (морського, повітряного, наземного) існують відповідні види та організаційні форми страхування відповідальності їхніх власників. Поряд з акціонерною формою страхування значне поширення в сучасній світовій практиці отримало взаємне страхування (особливо для морських суден). Таке страхування здійснюється асоціаціями судновласників — Клубами Р&І (зараз у світі функціонує приблизно 70 таких клубів).

Традиційно ризики відповідальності морських перевізників, що страхуються Клубами Р&І, поділяються на дві великі групи (раніше їх страхували окремо): ризики захисту (protection), до якого належать відповідальність за загибель або травматизм осіб суднового екіпажу, пасажирів, портових працівників, зіткнення судна (страхувалась $\frac{1}{4}$ відповідальності за збиток та ін.) та ризики відшкодування (indemnity), пов'язані із відповідальністю за завдання шкоди вантажу, який був прийнятий до перевезення. Зараз перелік ризиків значно поширився. Кожний Клуб бере на свою відповідальність певні кола ризиків, зафіксованих у його правилах.

Крім страхової діяльності, Клуби активно займаються перестраховуванням діяльності, а також здійснюють правовий захист своїх чле-

нів, вживають заходів при виникненні претензій до судновласників, контролюють навантажувально/розвантажувальні операції тощо.

У зв'язку з широким використанням засобів автотранспорту у міжнародних перевезеннях важливе місце посідає страхування відповідальності автоперевізника. У багатьох країнах така відповідальність передбачена Цивільним кодексом, але цей вид страхування (цивільної відповідальності) обов'язковий.

У 90-х роках Україна приєдналася до міжнародної системи страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів «Зелена карта», а з 01.07.1998 р. отримала право продавати власну «Зелену Карту».

Система «Зелена карта» надає взаємне страхове покриття державам – членам національного законодавства про обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів тієї країни, де сталося ДТП.

Страхування міжнародного туризму

Розвиток міжнародного туризму зумовлює необхідність впровадження різних форм та методів страхового захисту осіб, які виїжджають за кордон.

Об'єктами страхування можуть бути життя та здоров'я туристів, які страхуються від нещасних випадків, що призводять до тимчасової або постійної втрати працездатності (повної або часткової) або загибелі, а також їх майнові інтереси, пов'язані з багажем, транспортним засобом, юридичним захистом і т. ін.

Обсяг страхового покриття, умови страхування, розмір тарифних ставок варіюють у широких межах, оскільки залежать від значної кількості чинників, серед яких важливе місце посідають: умови перебування особи в іншій країні (варіанти відпочинку), термін поїздки, природно-кліматичні особливості регіону перебування і багато ін., в т.ч. власний вибір діапазону страхового захисту страхувальником (застрахованим).

Іноземні громадяни, які в'їжджають на територію України, в обов'язковому порядку мають придбати страховий поліс. Страховиком у цьому сегменті страхового ринку виступає державна акціонерна страхова компанія «Укрінмедстрах».

Іноземний громадянин має право на страхове відшкодування в разі несподіваного захворювання або травми. До обсягу страхового

покриття належать витрати у зв'язку з амбулаторним та стаціонарним лікуванням, перебування у лікарні, проведенням хірургічних операцій, репатріацією. Страхова компанія співпрацює з лікувальними установами завдяки мережі диспетчерських центрів та регіональних представництв. Розмір страхової премії встановлюється за розрахованими на державному рівні тарифами і становить від 12 грн за страховий поліс строком на п'ять днів до 500 грн — за страховку на рік.

Умови обов'язкового медичного страхування не поширюються на ті країни, з якими в Україні є договори на надання безкоштовної медичної допомоги, наприклад, Угорщину, Велику Британію.

Згідно з Законом України «Про туризм», туристські фірми обов'язково мають страхувати українських громадян, які виїжджають у туристську подорож за кордон (нагляд за виконанням цієї процедури покладено на Держкомтуризм). Але неузгодженість правових норм призводить до того, що туристські організації страхують туристів не за власні кошти, а за рахунок клієнтів, але від свого імені. Така ситуація не сприяє посиленню страхового захисту наших співвітчизників за кордоном.

Типовий поліс передбачає надання п'яти-шести основних послуг:

- оплату медичних витрат;
- транспортування до лікувальної установи;
- репатріацію у випадку хвороби;
- репатріацію у випадку смерті;
- невідкладну стоматологічну допомогу.

Останнім часом дуже поширеним стає страхування з асистансом, що включає перелік необхідних послуг, які доповнюють і забезпечують власне медичну допомогу (перевезення постраждалого з місця події до стаціонару, транспортування та ремонт його авто і багато ін.). Українські страховики «Укрінмедстрах», «Надра», «АКВ-Гарант», «УТСК», «АСКА», «Пан-Україн», «Остра-Київ», «Кредо-Класик», «Алькона», «Гарант-Авто» та ін. активно співпрацюють з всесвітньо відомими асистанс-компаніями CORIS, GESA та ін. Як правило, система асистанса вирішує для клієнта оплату медичних послуг (тобто оплата здійснює безпосередньо страховиком, а не постраждалим).

Страхування без асистанса (що коштує дешевше) передбачає відшкодування витрат на медичне обслуговування після повернення туриста на батьківщину (проти відповідно оформлених документів).

12.3. Особливості страхування при виробничо-інвестиційній моделі ЗЕД підприємства

При здійсненні різних форм міжнародного бізнесу, пов'язаних з інвестиціями, для інвестора завжди існує небезпека втрати капіталу або притулку у зв'язку з непередбаченою зміною політичної та економічної ситуації в приймаючій країні. Такі ризики отримали назву «країнових». У міжнародному виданні «International Risk Management» наводиться таке їх визначення: «Під країновими ризиками розуміються прямі збитки по матеріальним та/або фінансовим активах, розташованих у певній країні, або непередбачене зниження прибутків за цими активами, зумовлені подіями макроекономічного, фінансового або соціально-політичного характеру, що мали місце в цій країні, розвиток яких не мали змоги контролювати ні приватні підприємства, ні окремі особи [70, с. 208]. Країнові ризики можуть виникнути внаслідок політичних, економічних, правових та інших чинників або їхніх комбінацій.

Політичні ризики, сутність яких полягає у виникненні небезпеки втрати капіталу інвестора внаслідок зміни соціально-політичного устрою в приймаючій країні, є невід'ємною складовою країнових ризиків. Вони можуть виникати внаслідок зміни політичного ладу держави, зміни правової системи в цілому або окремих її елементів (наприклад, валютного, податкового, арбітражного законодавства, режиму іноземних інвестицій і таке ін.), військових дій, соціальних конфліктів, громадянських заворушень тощо. До політичних ризиків для інвестора найчастіше належать: припинення дії контракту; репатріація валютної виручки; експропріація або націоналізація майна; конфіскація, арешт, знищення об'єктів нерухомості або транспортних засобів за рішення влади або внаслідок військових дій чи громадянських конфліктів. Тому страхування від політичних ризиків є складним та збитковим видом страхування, який не під силу навіть потужній приватній страховій фірмі. Таке страхування здійснюють: а) державні структури в країні інвестора (зараз на державні організації ОПІК (OPIC) в США, ГЕРМЕС у Німеччині та міністерство зовнішньої торгівлі та промисловості в Японії припадає приблизно 80% загальних обсягів державного страхування іноземних інвестицій в світі); б) міжнародні фінансові інститути.

У США страхування майнових інтересів інвесторів від політичних ризиків здійснює створена урядом Корпорація приватних зарубіжних інвестицій – ОПІК (1969).

ОПІК надає підтримку проектам, що здійснюються американськими компаніями в понад 140 країнах світу. ОПІК пропонує страхування політичних ризиків, таких як різні види політичного насильства та ін. Об'єктами страхування можуть бути прями та портфельні інвестиції, майнові права інвестора за кордоном, кредити.

Страховий договір укладається тільки на підставі двосторонньої міждержавної угоди з урядом приймаючої країни про сприяння капіталовкладенням на строк 12–20 років. Розмір страхової суми (що становить не більше ніж 90% інвестицій) дорівнює 100–150 млн дол. на один проект та 300–350 млн дол. на одну країну. Розмір тарифної ставки – 0,3–0,6% страхової суми.

На міжнародному рівні страхуванням іноземних інвестицій займається заснована в 1988 р. за ініціативою Всесвітнього банку Багатостороння агенція з гарантії інвестицій – БАГІ (MIGA).

БАГІ є акціонерним товариством зі статутним капіталом 1 млрд дол., акціонерами якого є 145 країн, у т.ч. Україна.

Діяльність БАГІ спрямована на надання гарантій приватним інвесторам, які співпрацюють з країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою. Її гарантії, по суті, є страховкою, за одержання якої треба сплатити від 0,25 до 1,25% за кожні 100 дол. вартості гарантії.

На страхування приймаються нові інвестиційні проекти відносно створення, поширення, приватизації або реконструкції підприємств.

Об'єкти страхування охоплюють як матеріально-фінансові активи, так і майнові права інвестора по технологічним трансферам, в т.ч.: ПІІ, кредити, фінансові гарантії під кредити, технічну допомогу, контракти на управління, ліцензування тощо.

Страхуються ризики: порушення контракту між іноземним інвестором та формою з приймаючої країни, обмеження переказу валютного прибутку за кордон, державної експропріації майна іноземного інвестора, пошкодження або загибелі матеріальних активів внаслідок військових дій або громадянських конфліктів.

Строк страхування становить 15–20 років.

Страхова сума, як правило, не перевищує 90% вартості проекту і перебуває в діапазоні 50 млн дол. на один проект у межах ліміту на одну країну в розмірі 175 млн дол.

Тарифні ставки дорівнюють 0,5–3% страхової суми за рік.

Загальний обсяг страхового покриття БІГА становить 3,5 млрд амер. дол., тобто 350% акціонерного капіталу. На середину 90-х років БІГА застрахувало інвестиції на суму понад 2 млрд амер. дол. [70, с. 223–224].

В Україні гарантії іноземним інвесторам надає “Ексімстрах”, який активно підключається до співпраці з міжнародними фінансовими інститутами (зокрема, БАГІ).

12.4. Перестраховування ризиків у ЗЕД

Перестраховування — це система економічних відносин, відповідно до якої страховик передає частину прийнятих до страхування ризиків іншим страховикам (у власній країні та за кордоном), щоб забезпечити надійність та рентабельність страхових операцій. Таким чином, перестраховування — це вторинне страхування, коли первинний (оригінальний) страховик виступає в ролі перестраховувальника. Перестраховування є механізмом перерозподілу ризиків у масштабі національного, регіонального та світового ринку страхових послуг, що сприяє підвищенню фінансової стійкості страхових операцій. Враховуючи масштабність та високу збитковість (завдяки ефекту кумуляції збитку) операцій ЗЕД, перестраховування (особливо, міжнародне) стало невід’ємним атрибутом страхування зовнішньоекономічних ризиків.

Перестраховиками виступають як самі страхові фірми, так і спеціалізовані компанії такі, наприклад, як всесвітньо відомі «Munich Re», «Swiss Re», «Colonia Re» та ін. На сьогодні у світі діє майже 250 професійних перестраховувальників.

У сучасній світовій практиці існують різні методи та форми перестраховування.

Перестраховування може бути факультативним (для одиничних угод) та договірним (облігаторним) (для довгострокових договорів). Останнє вимагає від сторін перестраховального договору обов’язкового виконання домовленостей щодо перестраховування. Так, у договірному перестраховуванні мають бути чітко обумовлені: форми перестраховування, ліміти відповідальності страховика, частки його

участі в договорі, принципи розрахунків по премії та збиткам, перестраховальна комісія та інші умови.

У договірному перестрахованні можна визначити дві основні форми укладання договорів: пропорційне та непропорційне, які розрізняються за принципом розподілу ризиків між перестраховальником (первинним страховиком) та перестраховиком.

Пропорційне перестраховування здійснюється на підставі пропорційного розподілу ризиків між перестраховальником та перестраховиком. Це відбувається при квотній системі, коли страховик визначає частку перестраховування у фіксованому відсотку від кожної страхової суми, та при ексцедентній системі, коли перестраховується частина страхової суми, що перевищує певний розмір для даної категорії ризиків.

Непропорційне перестраховування означає відшкодування збитку лише тоді, коли він перевищує певну суму або загальна сума збитків за певною групою ризиків перевищує встановлений рівень збитковості. Відповідно розрізняють перестраховування на базі ексцеденту збитку та ексцеденту збитковості. Непропорційне перестраховування спрямоване на захист страховика від великих збитків для забезпечення гарантії рентабельності особливо небезпечних видів страхування.

Правові заходи проведення перестраховування в Україні визначають Закон України «Про страхування» та Постанова КМУ «Про затвердження положення про порядок здійснення операцій з перестраховуванням» [13,21]. Ці документи визначають перестраховування необхідною умовою для забезпечення платоспроможності страховиків та надійності, безпечності і диверсифікованості розміщення страхових резервів страховика у випадку, якщо:

- страховик бере на себе страхові зобов'язання в обсягах, що можуть перевищувати можливості їх виконання за рахунок власних активів;
- страхова сума за окремим об'єктом і видом страхування перевищує 10% суми сплаченого страхового фонду і створених страхових резервів на останню звітну дату;
- перестраховування є передумовою здійснення інших видів діяльності (міжнародні перевезення, експлуатація об'єктів підвищеного ризику, великомасштабні інвестування тощо).

При укладанні договору перестраховування необхідно звернути увагу на два моменти:

- процес перерозподілу частини страхової відповідальності за каналами перестраховання іноді може починатися ще до укладання договору прямого страхування, тобто на етапі проведення переговорів між страхувальником і страховиком (так зване попереднє розміщення ризику). У певних випадках, коли страхується великий ризик або особливо небезпечний об'єкт, це просто необхідно. Умови, на яких перестраховик згоден укласти договір перестраховання, можуть істотно позначитись на умовах прямого договору страхування. Здебільшого це стосується суми страхової премії, порядку її сплати, а також обов'язків клієнта;
- істотною умовою надійності перестраховального захисту є правильний вибір перестраховиків, критеріями якого можуть бути:
 - розмір статутного капіталу та інших власних засобів перестраховика;
 - спеціалізація;
 - платоспроможність і фінансова стійкість перестраховика;
 - стан страхових резервів та їхнє розміщення;
 - структура активів і рівень їхньої ліквідності;
 - положення в рейтингах за різними показниками (зокрема, за надходженнями, виплатами);
 - репутація на перестраховальному ринку;
 - відомості про своєчасність виплат страхових відшкодувань за іншими договорами перестраховання;
 - досвід роботи на ринку;
 - персональний авторитет керівників і провідних спеціалістів;
 - участь у великих перестраховальних пулах;
 - наявність зв'язків з міжнародними перестраховальними організаціями;
 - ступінь розвитку регіональної мережі представництв (для закордонних перестраховиків) тощо.

Українські страховики активно перестраховують ризики ЗЕД за кордоном. Так, іноземним перестраховикам надається до 90% страхової премії за авіаційними та морськими ризиками, ризиками здоров'я осіб, які виїжджають за кордон; до 60% — за «автокаско», до 50% — за великими майновими ризиками [54, с. 665].

Семінар № 12. Основні види страхування у зовнішньоекономічній діяльності підприємств

Мета й завдання заняття: визначити сутність страхування ЗЕД підприємств та ризиків, від яких надається страховий захист, розглянути основні випадки страхування при зовнішньоторговельній та виробничо-інвестиційній моделях ЗЕД.

План

1. Суть та основні поняття страхування ЗЕД підприємств.
2. Головні випадки страхування при зовнішньоторговельній моделі: страхування вантажів, відповідальності перевізника, міжнародного туризму.
3. Ризики, пов'язані з інвестиціями, та їх страхування.
4. Перестраховування ризиків у ЗЕД.

Ключові поняття

Страхування у ЗЕД, страховий ризик, страховий захист, об'єкти та суб'єкти страхування у ЗЕД, страхування при зовнішньоторговельній та виробничо-інвестиційній моделях ЗЕД, страхування вантажів, страхування відповідальності перевізника, страхування міжнародного туризму, страхування від політичних ризиків, перестраховування ризиків.



Проблемно-пошукові запитання

1. Які головні причини виникнення ризиків у ЗЕД?
2. Які принципи та підходи щодо класифікації ризиків у ЗЕД?
3. Яка існує класифікація ризиків у ЗЕД?
4. Які основні правила ризик-менеджменту?
5. Які існують в практиці страхування вантажів два основних принципа формування ризиків, що забезпечують страховий захист?
6. У чому сутність страхування експортних кредитів?
7. Які особливості страхування відповідальності автоперевізників, судовласників, авіаперевізників?
8. Що являє собою страхування відповідальності товаровиробника та підприємств — джерел підвищеної небезпеки?
9. Які існують у міжнародній практиці види страхування, що пов'язані з будівництвом об'єктів за кордоном?



Теми доповідей і рефератів

1. Роль страхової компанії при здійсненні ЗЕД.
2. Методи зниження ризику у ЗЕД.
3. Кількісний аналіз ризику у ЗЕД.
4. Кількісне оцінювання ступеня ризику у ЗЕД.
5. Основні методи оцінювання політичного ризику.
6. Урахування ризику в оцінюванні міжнародних інвестиційних проєктів.
7. Управління транспортними ризиками.
8. Ризики при диверсифікації діяльності підприємств: інноваційні, конкурентні, впроваджувальні.

Література: 12;21; 43; 44; 45; 54; 64; 67; 70.



Контрольні запитання до модуля III

1. У чому сутність митного контролю?
2. Які використовують методи для визначення митної вартості товарів?
3. У чому сутність правил визначення країни походження товарів?
4. Які товари вважаються повністю виробленими у країні?
5. Що розуміють під критерієм достатньої переробки?
6. У чому сутність процедури митного оформлення?
7. Які етапи включає основне митне оформлення?
8. Які існують види митного режиму?
9. Які особливості ватажної митної декларації?
10. У чому сутність міжнародних перевезень?
11. Яка специфіка та види правового регулювання міжнародних перевезень?
12. Які особливості ліцензування при здійсненні міжнародних перевезень?
13. Які фактори впливають на вибір транспорту?
14. Які особливості міжнародних морських перевезень?
15. Які особливості міжнародних залізничних перевезень?
16. Які особливості міжнародних автомобільних перевезень?
17. Які особливості повітряних перевезень?
18. Які послуги надаються транспортно-експедиторськими підприємствами?
19. У чому сутність та особливості розрахунків у ЗЕД підприємства?
20. Який порядок здійснення розрахунків за допомогою інкасо?
21. Який порядок здійснення розрахунків за допомогою акредитиву?
22. У чому сутність банківського переказу?
23. У чому особливості авансових платежів?
24. Що являє собою платіж на відкритий рахунок?
25. Який механізм розрахунків з використанням чеків та векселів?
26. Як здійснюється платіж пластиковими картками?
27. Які основні елементи валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних угод?

28. У чому різниця між контрактними та індикативними цінами?
29. Які існують способи фіксації контрактних цін?
30. Які існують види цінних знижок та валютно-цінових застережень?
31. Чим характеризуються валютно-фінансові умови бартерних, ліцензійних, підрядних контрактів, контрактів на переробку давальницької сировини, на поставку комплектного обладнання?
32. Які особливості валютно-фінансових умов при здійсненні операцій, що мають ознаки кредитування?
33. У чому полягає специфіка страхування у ЗЕД?
34. Як класифікуються страхові ризики ЗЕД?
35. У чому переваги страхування у ЗЕД?
36. У чому полягають відмінності організації страхування при зовнішньоторговельній та виробничо-інвестиційній моделях ЗЕД?
37. Що таке «страхування карго» і яку роль воно виконує у ЗЕД?
38. Як здійснюється страхування відповідальності перевізників?
39. Як функціонує страхування міжнародного туризму?
40. У чому пролягає специфіка організації страхування іноземних інвестицій від політичних ризиків?
41. Які особливості механізму перестраховування?

Підсумкові тестові завдання до модуля III

1. Вставте пропущене слово:

_____ — це сукупність заходів, що здійснюються митними органами з метою забезпечення додержання норм нормативно-правових актів з питань митної справи.

2. Вставте пропущене слово:

_____ — заявлена вартість товарів, що переміщуються через митний кордон країни, яка обчислюється на момент перетинання товарами митного кордону.

3. Основним методом визначення митної вартості товарів, що імпортуються в Україну, є:

- а) на основі віднімання вартості;
- б) за ціною угоди щодо товарів, які ввозяться;
- в) за ціною угоди щодо подібних товарів;
- г) за ціною угоди щодо ідентичних товарів;
- р) на підставі ціни, яка була фактично сплачена або підлягає сплаті на момент перетинання товарами митного кордону;
- д) на підставі ціни, підтвердженої комерційними, транспортними, бухгалтерськими, банківськими документами.

4. Митна вартість товарів, які експортуються з України визначається:

- а) на підставі віднімання вартості;
- б) за ціною угоди щодо товарів, які ввозяться;
- в) за ціною угоди щодо подібних товарів;
- г) за ціною угоди щодо ідентичних товарів;
- р) на підставі ціни, яка була фактично сплачена або підлягає сплаті на момент перетинання товарами митного кордону.

5. Вставте пропущене слово:

_____ — це країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатній переробці.

6. Вставте пропущене слово:

_____ — це виконання митним органом дій, які пов'язані із закріпленням результатів митного контролю товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон.

7. Вставте пропущене слово:

_____ — це письмова заява встановленої форми, яка подається митному органу і містить відомості про товари і транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон, митний режим, у який вони заявляються, а також іншу інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення.

8. Основним документом, який використовується для декларування товарів і транспортних засобів є:

- а) зовнішньоекономічний договір;
- б) вантажна митна декларація;
- в) товаросупроводжувальні документи;
- г) дозвіл Державної служби експортного контролю;
- г) дозвіл митних органів.

9. Вставте пропущене слово:

_____ — це наявність автомобільного, залізничного, водного та змішаних видів транспорту, які здійснюють свою діяльність у безпосередній близькості один від одного, або віддалених на багато кілометрів, але орієнтованих в одному загальному напрямку.

10. Моментом обліку експортних та імпорتنних операцій при міжнародних перевезеннях є: дата дозволу на перетин кордону, що указується на штемпелі митниці, який проставляється на ВМД; дата поштової квитанції, дата прийомоздаточного акту, який був складений на прикордонних пунктах трубопроводу:

- а) так;
- б) ні.

11. При міжнародних перевезення ліцензуванню підлягають:

- а) надання послуг з користування залізничними коліями;
 - б) надання послуг з користування об'єктами інфраструктури залізничного транспорту загального користування;
 - в) міжнародні (у межах країн СНД) перевезення пасажирів та вантажів залізничним транспортом;
 - г) надання спеціалізованих послуг транспортних терміналів, портів, аеропортів;г)
- усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

12. Основним документом у міжнародних морських перевезеннях є:

- а) штурманська розписка;
- б) морська накладна;
- в) коносамент;
- г) докова розписка.

13. Україна при здійсненні міжнародних залізничних перевезень використовує норми, службові інструкції:

- а) тільки Конвенції про залізничні перевезення (КОТІФ);
- б) тільки Угоди про міжнародне вантаження сполучення (УМВС);
- в) і КОТІФ, і УМВС.

14. Для здійснення міжнародних автомобільних перевезень, як правило, укладається:

- а) єдиний договір, незалежно від кількості перевізників;
- б) стільки договорів, скільки бере участь перевізників;
- в) два договори: з відправником та отримувачем товару.

15. На морському транспорті існують дві форми організації перевезень:

- а) лінійна та трампова;
- б) лінійна та конференціальна;
- в) трампова та чартерна;
- г) одностороння та спільна.

16. В Україні при здійсненні авіаперевезень керуються:

- а) багатосторонніми договорами про повітряне обслуговування;
- б) двосторонніми договорами про повітряне обслуговування;
- в) повітряним кодексом;
- г) спеціальними дозволами;
- ґ) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

17. Вставте пропущене слово:

_____ — це регулювання платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями, що виникають між юридичними та фізичними особами різних країн у процесі їх діяльності у світогосподарській сфері.

18. Вставте пропущене слово:

_____ — це врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом.

19. Вставте пропущене слово:

_____ — це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів суму коштів, що йому належить, від платника (імпортера) за відвантажені йому товари чи надані послуги та зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера в себе в банку.

20. До міжнародних розрахунків, що мають документарний характер, належать акредитив, банківський переказ, вексель, чеки:

- а) так;
- б) ні.

21. Вставте пропущене слово:

_____ — це розрахунковий або грошовий документ, який являє собою доручення однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально заброньованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар або сплатити пред'явникові цього документа певну суму грошей.

22. Вставте пропущене слово:

_____ — це розрахункова банківська операція, яка являє собою доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму грошей на прохання та за рахунок переказника іноземному отримувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми.

23. Вставте пропущене слово:

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

24. Вставте пропущене слово:

_____ — це документ, який містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунку банку перевести вказану в документі грошову суму одержувачеві.

25. Вставте пропущене слово:

_____ — це загроза втрат у результаті зміни курсу валют під час виконання контракту.

26. Вставте пропущене слово:

_____ — це складений за суворо визначеною формою документ, у якому міститься проста і нічим не обумовлена пропозиція боржника іншій особі, платникові в зазначений строк, у зазначеному місці здійснити платіж кредитору (ремітенту) або тому, кому він накаже.

27. Пластикові картки використовуються, як правило, для міжнародних розрахунків, пов'язаних з:

- а) комерційними операціями;
- б) сплатою митних платежів;
- в) некомерційними операціями;
- г) покриттям взаємної заборгованості суб'єктів ЗЕД.

28. Вставте пропущене слово:

_____ — це валюта, в якій визначається ціна товару в контракті.

29. Вставте пропущене слово:

_____ — це валюта, в якій оплачується зобов'язання покупця за поставлений товар.

30. Вставте пропущене слово:

_____ — це кількість грошових одиниць, яку повинен заплатити покупець продавцю у тій чи іншій валюті за весь товар або одиницю товару, що були доставлені продавцем на базисних умовах у зазначений у контракті географічний пункт.

31. Простий вексель — це:

- а) зобов'язання векселедавця здійснити платіж певної суми коштів векселедержателю у визначений термін і визначеному місці;
- б) зобов'язання векселедавця здійснити платіж певної суми коштів векселедержателю у визначений термін;
- в) зобов'язання векселедавця здійснити платіж певної суми коштів векселедержателю у визначеному місці.

32. Контрактні ціни визначаються суб'єктами ЗЕД:

- а) на договірній основі;
- б) на основі багатосторонніх міждержавних угод;
- в) на основі собівартості товару;
- г) на основі двосторонніх міждержавних домовленостей.

33. Вставте пропущене слово:

_____ — це ціни на товар, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків.

34. Індикативні ціни запроваджуються на товари, щодо експорту яких застосовуються антидемпінгові заходи, встановлено режим квотування, ліцензування, спеціальні режими:

- а) так;
- б) ні.

35. Залежно від способу фіксації розрізняють види цін:

- а) рухливу, тверду, повзучу, з наступною фіксацією;
- б) тверду, м'яку, рухливу, з наступною фіксацією;
- в) тверду, комбіновану, рухливу, повзучу, з наступною фіксацією.

36. Вставте пропущене слово:

_____ — це ціна, яка встановлюється в момент підписання контракту у вигляді конкретної цифри, не підлягає зміні протягом усього терміну його дії і не залежить від термінів і порядку постачання товарної партії.

37. Вставте пропущене слово:

_____ — це зафіксована при укладанні контракту ціна, що може бути переглянута надалі, якщо ринкова ціна товару до моменту його постачання зміниться.

38. Вставте пропущене слово:

_____ — це ціна, яка встановлюється в момент виконання умов угоди шляхом перегляду договірної (базисної) ціни з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбулися в період виконання контракту.

39. Вставте пропущене слово:

_____ — це ціна, яка встановлюється у процесі виконання контракту.

40. Найпоширенішими ціновими знижками є:

- а) загальна, за оборот, прогресивна, дилерська, сезонна;
- б) загальна, за оборот, заохочувальна, сезонна, компромісна;
- в) загальна, за оборот, комбінована, валютна, сезонна.

41. У розділі контракту «Умови платежу» визначаються загальна вартість товару, спосіб, порядок і сторони оплати вартості товару:

- а) так;
- б) ні.

42. Вставте пропущене слово:

_____ — це спеціальні умови, що передбачають перегляд суми платежу в тій самій пропорції, в якій передбачається зміна курсу валюти платежу відносно валюти застереження.

43. До валютно-цінових застережень належать:

- а) валютні, комбіновані, рухливі;
- б) валютні, фіксовані, комбіновані;
- в) валютні, комбіновані, індексні.

44. Вставте пропущене слово:

_____ — це угоди, які здійснюються в зовнішньоторговельній діяльності і передбачають обмін еквівалентними за вартістю товарами (роботами, послугами).

45. За бартерним контрактом загальна вартість поставок, оплата яких передбачається в натуральній формі, виражається:

- а) в національній валюті;
- б) в іноземній валюті;
- в) колективній валюті;
- г) у будь-якій валюті.

46. Валюта за бартерною угодою не грає самостійної ролі і застосовується як засіб щодо обміну товарами:

- а) так;
- б) ні.

47. Вставте пропущене слово:

_____ — це сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі, ввезені на територію України іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виробленні готової продукції з наступним поверненням усієї продукції або її частини до країни власника (чи реалізацією в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем) чи вивезення до іншої країни.

48. У контракті на перероблення давальницької сировини визначають:

- а) заставну вартість давальницької сировини, контрактну вартість готової продукції, документарну форму розрахунків;
- б) заставну вартість давальницької сировини, митні платежі та збори, варіант розрахунку за виготовлення готової продукції, контрактну вартість готової продукції;
- в) заставну вартість давальницької сировини, контрактну вартість готової продукції, варіант розрахунку за виготовлення готової продукції.

49. У контрактах на поставку комплектного обладнання ціна контракту розраховується так:

- а) ціна установлюється в момент підписання контракту у вигляді конкретної цифри і не підлягає зміні;
- б) ціна фіксується при укладенні контракту, але може бути переглянута надалі, якщо ринкова ціна товару до моменту його постачання зміниться;
- в) ціна встановлюється на кожен частину поставки в момент підписання контракту, а потім коректується з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбулися в період виконання контракту.

50. До методів розрахунку винагороди консультанта при здійсненні інжинірингових послуг належать:

- а) роялті, участь у прибутках, періодичні платежі, участь у власності, час;
- б) час, вартість робочої сили, яка помножена на накладні видатки, плюс витрати,

відсоткова частка від вартості будівництва об'єкту, вартість плюс відсоткова винагорода, попередній гонорар;

в) одноразові платежі, відтерміновані платежі, вартість робочої сили, яка помножена на накладні видатки, плюс витрати, роялті.

51. Ліцензійні платежі – це:

а) періодичні відрахування від прибутку, суми продажу тощо, які виплачуються ліцензіатом;

б) винагорода ліцензіара, що виплачується ліцензіатом за використання предмета домовленості;

в) оплата ліцензіару, встановлена на основі експертних оцінок.

52. Роялті – це:

а) періодичні відрахування від прибутку, суми продажу тощо, які виплачуються ліцензіатом;

б) винагорода ліцензіара, що виплачується ліцензіатом за використання предмета домовленості;

в) оплата ліцензіару, встановлена на основі експертних оцінок.

53. Паушальний платіж – це:

а) винагорода ліцензіара, що виплачується ліцензіатом за використання предмета домовленості;

б) періодичні відрахування від прибутку, суми продажу тощо, які виплачуються ліцензіатом;

в) одноразовий платіж ліцензіару, визначений на основі експертних оцінок.

54. Види ліцензійних платежів:

а) роялті, участь у прибутках, періодичні платежі, паушальний платіж;

б) роялті, паушальний платіж, участь у прибутках, участь у власності;

в) одноразові платежі, відтерміновані платежі, рознесені в часі платежі.

55. У підрядних контрактах можуть застосовуватися такі види цін: ціна на окремі частини робіт, ціни за виконання усього комплексу зобов'язань, середні одиничні розцінки, ціна за системою “вартість + винагорода”:

а) так;

б) ні.

56. До особливостей контракту на умовах підряду відносять:

а) забезпечення взаємних зобов'язань фінансовими гарантіями;

б) використання валютних застережень;

в) використання авансових платежів;

г) використання індикативних цін.

57. Лізинговий контракт укладається:

а) на повну вартість обладнання;

б) на 90% вартості обладнання;

в) на 60% вартості обладнання.

58. Ставка лізингових платежів може бути:

а) комбінованою, плаваючою;

б) плаваючою, фіксованою;

в) ковзаючою, фіксованою.

59. Сума платежів за лізинговим контрактом залежить від коливань валютного курсу, змін відсотка для довгострокового кредитування:

- а) так;
- б) ні.

60. При здійсненні факторингових операцій фактор зазвичай оплачує одноразово:

- а) 50% вартості рахунка-фактури;
- б) 20% вартості рахунка-фактури;
- в) 90% вартості рахунка-фактури.

61. Витрати по форфейтуванню складаються з:

- а) витрат по одержанню банківської гарантії або авалю по векселю;
- б) премії за політичний ризик;
- в) витрат на мобілізацію грошових коштів, які залежать від ставок відсотків на євроборинку;
- г) управлінських витрат;
- г) усі відповіді правильні.

62. Характерними ознаками страхування є цільове використання створеного цільового фонду, повернення ресурсів, постійний характер відносин:

- а) так;
- б) ні.

63. Об'єктами страхування ЗЕД виступають:

- а) окремі фірми, установи, держава як контрагент зовнішньоекономічної угоди;
- б) підприємницькі, фінансові, транспортні, інвестиційні ризики;
- в) матеріальні або майнові інтереси, пов'язані з різними аспектами зовнішньоекономічного співробітництва.

64. Вставте пропущене слово:

_____ — це відшкодування майнового інтересу, пов'язаного із загибеллю або ушкодженням товару під час його перевезення певним видом транспорту.

65. Договір страхування вантажу укладається на підставі:

- а) письмової заяви страхувальника;
- б) страхового полісу;
- в) страхової ліцензії.

66. На форми страхового захисту вантажу і розмір тарифних ставок впливають:

- а) географічні умови транспортування;
- б) вид вантажу;
- в) умови навантаження;
- г) вид транспортного засобу;
- г) усі відповіді правильні.

67. Усі базисні умови «Інкотермс» передбачають певні умови страхування вантажу:

- а) так;
- б) ні.

68. Вставте пропущене слово:

_____ — це прямі збитки по матеріальних та/або фінансовим активам, розташованих у даній країні, або непередбачене зниження прибутків по цих активах, обумовлені подіями макроекономічного, фінансового або соціально-політичного

характеру, що мали місце в даній країні, розвиток яких не мали змоги контролювати ні приватні підприємства, ні окремі особи.

69. Вставте пропущене слово:

_____ — це виникнення небезпеки втрати капіталу інвестора внаслідок зміни соціально-політичного устрою в приймаючій країні.

70. Страхування від політичних ризиків здійснюють:

- а) приватні страхові фірми, державні структури в країні інвестора;
- б) приватні страхові фірми, державні структури у приймаючій країні;
- в) державні структури в країні інвестора, міжнародні фінансові інститути.

71. Вставте пропущене слово:

_____ — це система економічних відносин, щодо якої страховик передає частину прийнятих до страхування ризиків іншим страховикам, щоб забезпечити надійність та рентабельність страхових операцій.

Підсумок



Контрольні запитання до курсу

1. У чому полягає сутність ЗЕД?
2. Які функції виконує система ЗЕД в економіці країни?
3. Які принципи ЗЕД діють на міжнародному та національному рівнях?
4. Які основні суб'єкти та види ЗЕД?
5. У чому полягає право суб'єктів господарювання на здійснення ЗЕД?
6. Які правові режими запроваджуються для іноземних суб'єктів господарювання?
7. Хто здійснює управління ЗЕД на рівні країни?
8. Хто здійснює управління ЗЕД на рівні регіону?
9. Які функції виконують торгово-промислові палати?
10. Які функції у сфері ЗЕД виконують об'єднання роботодавців?
11. Що розуміють під митно-тарифним регулюванням?
12. Які існують види мита та економічні наслідки їх введення?
13. Що розуміють під нетарифним регулюванням?
14. Які інструменти нетарифного регулювання?
15. У чому сутність валютного регулювання?
16. Що являє собою Класифікатор валют?
17. Як встановлюється офіційний курс гривні?
18. Як здійснюється ліцензування валютних операцій?
19. У чому сутність торгівлі іноземною валютою?
20. У чому сутність валютного контролю?
21. Який діє порядок організації розрахунків в іноземній валюті?
22. Хто захищає права українських суб'єктів ЗЕД за межами України?
23. Які застосовуються заходи у відповідь на дискримінаційні та недружні дії іноземних держав, економічних угруповань?
24. Які застосовуються заходи проти недобросовісної конкуренції?
25. Які застосовуються заходи проти зростаючого імпорту?
26. У чому полягає мотивація ЗЕД підприємства?
27. Які фактори впливають на розвиток ЗЕД українських підприємств?
28. Що обмежує діяльність вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках?
29. У чому сутність режиму сприяння ЗЕД?
30. Як можна класифікувати підприємства?
31. Які зовнішні та внутрішні фактори впливають на організаційно-функціональну структуру підприємства?
32. Як організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства впливає на вибір метода проведення експортно-імпортних операцій?
33. У чому сутність торговельно-посередницьких операцій?
34. Як вирішується проблема вибору торговельно-посередницької фірми?
35. Що необхідно зробити підприємцю для здійснення ЗЕД?
36. Які особливості запровадження режиму ліцензування експортно-імпортних операцій?
37. У чому полягає відповідальність підприємств за порушення у сфері ЗЕД?

38. На чому ґрунтується існування зовнішньоторговельної та виробничо-інвестиційної моделі ЗЕД підприємства?
39. У чому специфіка експортно-імпортних операцій?
40. Які характерні риси зовнішньої торгівлі товарами?
41. У чому сутність зустрічної торгівлі?
42. Які характерні риси зовнішньої торгівлі послугами?
43. Чим характеризується зовнішня торгівля продукцією інтелектуальної праці?
44. Які особливості зовнішньої торгівлі ліцензіями?
45. У чому сутність зовнішньої торгівлі інжиніринговими послугами?
46. Які характерні риси міжнародного лізингу?
47. У чому специфіка міжнародного виробничого кооперування?
48. Яку роль відіграють спільні підприємства, їх характерні риси?
49. Які основні ознаки та функції зовнішньоекономічного договору?
50. Які принципи міжнародних комерційних контрактів?
51. Яка структура зовнішньоекономічного контракту?
52. Які особливості етапу «Підготовка до укладання контракту»?
53. Які особливості етапу «Укладання контракту»?
54. Які особливості етапу «Виконання контракту»?
55. Який порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних договорів.
56. Що розуміють під ефективністю зовнішньоекономічної операції?
57. Які принципи розрахунку показників ефективності зовнішньоекономічної операції?
58. Як оцінюється виконання зобов'язань з експортних та імпортних операцій?
59. Як розраховується валютна ефективність експорту та імпорту?
60. Як розраховується економічна ефективність зовнішньоекономічних угод?
61. У чому сутність митного контролю?
62. Які використовують методи для визначення митної вартості товарів?
63. У чому сутність правил визначення країни походження товарів?
64. Які товари вважаються повністю виробленими у країні?
65. Що розуміють під критерієм достатньої переробки?
66. У чому сутність процедури митного оформлення?
67. Які етапи включає основне митне оформлення?
68. Які існують види митного режиму?
69. Які особливості ватажної митної декларації?
70. У чому сутність міжнародних перевезень?
71. Яка специфіка та види правового регулювання міжнародних перевезень?
72. Які особливості ліцензування при здійсненні міжнародних перевезень?
73. Які фактори впливають на вибір транспорту?
74. Які особливості міжнародних морських перевезень?
75. Які особливості міжнародних залізничних перевезень?
76. Які особливості міжнародних автомобільних перевезень?
77. Які особливості повітряних перевезень?
78. Які послуги надаються транспортно-експедиторськими підприємствами?
79. У чому сутність та особливості розрахунків у ЗЕД підприємства?
80. Який порядок здійснення розрахунків за допомогою інкасо?
81. Який порядок здійснення розрахунків за допомогою акредитиву?

82. У чому сутність банківського переказу?
83. У чому особливості авансових платежів?
84. Що являє собою платіж на відкритий рахунок?
85. Який механізм розрахунків з використанням чеків та векселів?
86. Як здійснюється платіж пластиковими картками?
87. Які основні елементи валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних угод?
88. У чому різниця між контрактними та індикативними цінами?
89. Які існують способи фіксації контрактних цін?
90. Які існують види цінових знижок та валютно-цінових застережень?
91. Чим характеризуються валютно-фінансові умови бартерних, ліцензійних, підрядних контрактів, контрактів на переробку давальницької сировини, на поставку комплектного обладнання?
92. Які особливості валютно-фінансових умов при здійсненні операцій, що мають ознаки кредитування?
93. У чому полягає специфіка страхування у ЗЕД?
94. Як класифікуються страхові ризики ЗЕД?
95. У чому переваги страхування у ЗЕД?
96. У чому полягають відмінності організації страхування при зовнішньоторговельній та виробничо-інвестиційній моделях ЗЕД?
97. Що таке «страхування карго» і яку роль воно виконує у ЗЕД?
98. Як здійснюється страхування відповідальності перевізників?
99. Як функціонує страхування міжнародного туризму?
100. У чому пролягає специфіка організації страхування іноземних інвестицій від політичних ризиків?
101. Які особливості механізму перестрахування?

Підсумкові тестові завдання до курсу

1. Зовнішньоекономічна діяльність України здійснюється відповідно до принципів:

- а) верховенство закону, юридична рівність, об'єктивність, суверенітет народів;
- б) створення сприятливих умов для промислового співробітництва, лібералізація транспортних послуг, верховенство закону, захист прав суб'єктів ЗЕД;
- в) свобода ЗЕД, взаємна та справедлива вигода, верховенство закону, суверенітет, мирне регулювання спорів, відкриття споживчих ринків;
- г) свобода ЗЕД, юридична рівність, захист інтересів суб'єктів ЗЕД, неприпустимість демпінгу.

2. Юридичні особи мають право здійснювати ЗЕД з моменту:

- а) набуття ними статусу юридичної особи;
- б) передбачення в установчих документах права здійснення ЗЕД;
- в) набуття дієздатності.

3. Вставте пропущене слово:

_____ — умова, яка закріплена в міжнародних торгових угодах, що передбачає надання країнам, які домовляються, одна одній усіх прав, переваг і пільг, якими користуються і/або буде користуватися інша третя держава.

4. Вставте пропущене слово:

_____ — режим, економічних відносин між державами, за якого одна держава надає іноземним фізичним та юридичним особам режим не менш сприятливий, ніж режим для своїх юридичних та фізичних осіб.

5. Основними суб'єктами ЗЕД є:

- а) резиденти та нерезиденти;
- б) об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які постійно розміщені в Україні; юридичні особи України, які перебувають на її території; фізичні особи — громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства, які постійно проживають в Україні;
- в) резиденти, нерезиденти, структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України, але постійно перебувають в Україні.

6. Управління ЗЕД здійснюється:

- а) Україною як державою в особі її органів, торговельними палатами, валютними, товарними, фондовими біржами, організаціями підприємців, суб'єктами ЗЕД;
- б) державними органами в межах їхньої компетенції, недержавними органами управління економікою, що діють на підставі їхніх статутних документів;
- в) органами управління ЗЕД на рівні країни, органами управління ЗЕД на рівні регіону, суб'єктами ЗЕД на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

7. Вставте пропущене слово:

_____ — це недержавна неприбуткова самоврядна організація, яка об'єднує юридичних осіб, які створені і діють відповідно до законодавства України, та громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання.

8. Вставте пропущене слово:

_____ — це громадська неприбуткова організація, яка об'єднує роботодавців на засадах добровільності та рівноправності з метою представництва і захисту їх прав та інтересів.

9. Вставте пропущене слово:

_____ — державний орган, який затверджує головні напрями зовнішньо-економічної політики України, приймає закони, що стосуються ЗЕД, укладає міжнародні договори.

10. Вставте пропущене слово:

_____ — державний орган, який вживає заходів щодо здійснення зовнішньо-економічної політики України, координує діяльність міністерств, державних комітетів по регулюванню ЗЕД, роботу торговельних представництв України в іноземних державах.

11. Вставте пропущене слово:

_____ — державний орган, який забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами ЗЕД виходу на зовнішній ринок, координацію їх ЗЕД, здійснює заходи нетарифного регулювання.

12. Вставте пропущене слово:

_____ — державний орган, який забезпечує економічну безпеку, бореться з контрабандою, порушенням податкового законодавства, здійснює митне регулювання торговельно-економічних відносин.

13. Вставте пропущене слово:

_____ — державний орган, який здійснює оперативне державне регулювання ЗЕД, проводить антидемпінгові, антисубсидійні, спеціальні розслідування.

14. До тарифних інструментів торгової політики належать:

- а) мита, ліцензування, субсидії;
- б) мита, квотування, «добровільні» обмеження експорту;
- в) мита.

15. До прихованих методів торгової політики належать:

- а) торгові угоди, технічні бар'єри, правові режими;
- б) субсидії, демпінг, експортне кредитування;
- в) технічні бар'єри, податки і збори, державні закупки, вимоги про вміст місцевих компонентів.

16. До кількісних методів торговельної політики належать:

- а) квотування, ліцензування, «добровільні» обмеження експорту;
- б) субсидії, експортне кредитування, демпінг;
- в) субсидії, ліцензування, правові режими.

17. Введення країною ввізного мита:

- а) погіршує добробут споживачів цієї країни;
- б) приносить додатковий вигравш вітчизняним виробникам імпортозамінної продукції;
- в) приносить додатковий доход державі;
- г) усі наведені відповіді правильні;
- г) усі наведені відповіді правильні, крім «в».

18. Квота — це:

- а) індекс, який показує частку тарифних позицій, покритих нетарифними обмеженнями;
- б) адміністративна форма нетарифного державного регулювання;
- в) кількісний захід обмеження експорту або імпорту товарів, який визначається кількістю або сумою на певний час.

19. Який з інструментів торгової політики не створює суттєвих перешкод для вільної торгівлі:

- а) ліцензії на ввезення та вивезення товару;
- б) мито на імпорт;
- в) «добровільні» обмеження експорту;
- г) усі відповіді правильні;
- ґ) усі відповіді неправильні.

20. Найпоширеніший інструмент сучасного регулювання міжнародної торгівлі для найбільш розвинутих країн світу – це:

- а) демпінг;
- б) ввізне (вивізне) мито;
- в) приховані форми торговельних обмежень;
- г) торговельні війни.

21. Вставте пропущене слово:

_____ — дозволи, які видають державні органи на експорт або імпорт товарів у встановлених кількостях за певний час.

22. Під валютним регулюванням слід розуміти:

- а) регламентацію державного режиму здійснення міжнародних розрахунків, порядку проведення валютних операцій;
- б) діяльність держави та уповноважених нею органів, спрямована на регламентацію міжнародних розрахунків;
- в) діяльність держави та уповноважених нею органів, спрямована на регламентацію міжнародних розрахунків, порядку здійснення операцій з валютними та бартерними операціями.

23. В основі валютного регулювання України лежить:

- а) принцип обмеження використання іноземної валюти в господарському обігу держави;
- б) принцип валютного обігу іноземної валюти на території України;
- в) принцип невтручання держави у регулювання валютних відносин.

24. Вставте пропущене слово:

_____ — це юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи, з місцезнаходженням за межами України, які створені й діють відповідно до законодавства іноземної держави.

25. До учасників валютного регулювання належать:

- а) НБУ, уповноважені банки, уповноважені фінансові установи;
- б) НБУ, уповноважені банки, уповноважені фінансові установи, Державну податкову адміністрацію;
- в) НБУ, уповноважені банки, Державна податкова адміністрація, Міністерство фінансів.

26. До валютних цінностей належать:

- а) українська валюта, іноземна валюта, кредитні документи, банківські метали;
- б) українська валюта, іноземна валюта, кредитні та платіжні документи в іноземній валюті, банківські метали;

в) українська валюта, іноземна валюта, платіжні документи, виражені в іноземній валюті та у валюті України.

27. Вставте пропущене слово:

_____ — це процедури, які пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, з використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з ввезенням в Україну та вивезенням за її межі валютних цінностей.

28. Вставте пропущене слово:

_____ — обмін національної валюти на іноземну дозволяється тільки певним власникам або для певних видів операцій.

29. Офіційний курс гривні для вільно конвертованих валют устанавлюється:

- а) один раз на місяць;
- б) щоденно;
- в) один раз на місяць повторно;
- г) два рази на місяць.

30. Офіційний курс гривні для частково конвертованих валют встановлюється:

- а) один раз на місяць;
- б) щоденно;
- в) два рази на місяць;
- г) один раз на місяць повторно.

31. Валютні операції здійснюються на підставі ліцензій:

- а) спеціальної та генеральної;
- б) компенсаційної та індивідуальної;
- в) генеральної та індивідуальної;
- г) індивідуальної та відкритої;
- г) генеральної та антидемпінгової.

32. Операції на МВРУ здійснюють суб'єкти цього ринку, до яких належать:

- а) НБУ, уповноважені банки, Міністерство фінансів;
- б) НБУ, уповноважені банки, уповноважені фінансові установи;
- в) НБУ, уповноважені банки, уповноважені фінансові установи, установи, які отримали ліцензію НБУ, Державна податкова адміністрація.

33. Суб'єкти МВРУ купують іноземну валюту:

- а) для власних потреб, за дорученням клієнтів (резидентів та нерезидентів);
- б) за дорученням резидентів, нерезидентів, Міністерства фінансів;
- в) для власних потреб, за дорученням валютних брокерів, Міністерства фінансів.

34. Іноземну валюту на МВРУ купують резиденти, страховики, постійні представництва нерезидентів, фізичні особи-резиденти та нерезиденти, банки-нерезиденти, уповноважені банки — члени міжнародних платіжних систем, уповноважені банки та фінансові установи, Державне казначейство України:

- а) так;
- б) ні.

35. Вставте пропущене слово:

_____ — це комплекс адміністративних заходів, які спрямовані на стримування вивезення і стимулювання повернення валютних коштів у країну.

36. У розрахунках між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту використовується як засіб платежу:

- а) іноземна валюта та національна валюта за умови одержання генеральної ліцензії НБУ;
- б) тільки іноземна валюта;
- в) тільки національна валюта;
- г) іноземна валюта та національна валюта за умови одержання індивідуальної ліцензії НБУ.

37. Підставою для переказування банками коштів у національний та іноземний валюті на рахунок нерезидентів за договорами є такі документи, що надаються резидентом: договір з нерезидентом, документи, які свідчать про фактично надані послуги чи виконані роботи, індивідуальна ліцензія НБУ на переказування валютних цінностей:

- а) так;
- б) ні.

38. Для захисту прав українських суб'єктів ЗЕД у випадку дискримінаційних та недружніх дій іноземних держав вживають таких заходів:

- а) застосування ембарго, позбавлення РНС, запровадження режиму ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій, індикативних цін;
- б) застосування антидемпінгових, антисубсидійних розслідувань, позбавлення РНС, запровадження режиму ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій;
- в) застосування ембарго, позбавлення РНС, запровадження режиму ліцензування, обмеження строку дії дозволів на імпорт, установлення спеціального мита щодо імпорту.

39. Недобросовісна конкуренція — це:

- а) застосування повного або часткового ембарго, встановлення квот;
- б) застосування повного або часткового ембарго, спеціального мита;
- в) здійснення демпінгового імпорту та субсидованого імпорту;
- г) здійснення демпінгового та субсидованого імпорту, установлення спеціального мита.

40. Вставте пропущене слово:

_____ — це здійснення імпорту в обсягах та за умов, що заподіюють значну шкоду або створюють загрозу заподіяння значної шкоди українським виробникам відповідних товарів.

41. Вставте пропущене слово:

_____ — це самостійний суб'єкт господарської діяльності, який виготовляє продукцію, виконує роботу або надає послуги з метою задоволення потреб суспільства та одержання прибутку.

42. Вставте пропущене слово:

_____ — режим, який передбачає, що під час проведення зовнішньоекономічних операцій до українських підприємств не застосовуються заходи нетарифного регулювання, а також встановлюється спрощення порядок митного оформлення.

43. Вставте пропущене слово:

_____ — це юридичні особи, що сприяють обміну товарів і незалежні від виробників і споживачів, поєднують продавців і покупців.

44. Режим ліцензування експортно-імпорتنних операцій підприємства здійснюється у випадках погіршення розрахункового балансу країни, досягнення встановленого рівня зовнішньої заборгованості, порушення рівноваги по певних товарах на внутрішньому ринку країни:

- а) так;
- б) ні.

45. Запровадження режиму ліцензування експортно-імпорتنних операцій приймає:

- а) Верховна Рада України;
- б) Кабінет Міністрів України;
- в) Міністерство економіки України;
- г) Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі.

46. Спеціальними санкціями у випадку порушень у сфері ЗЕД є такі:

- а) накладання штрафів, застосування режиму ліцензування, проведення антидемпінгових та антисубсидійних розслідувань, тимчасове зупинення ЗЕД;
- б) фінансові санкції, застосування режиму ліцензування, арбітражне врегулювання спорів, зупинення ЗЕД;
- в) накладання штрафів, застосування режиму ліцензування, тимчасове зупинення ЗЕД.

47. Договір вважається міжнародним, якщо:

- а) сторони належать до різних країн і їхні фірми розташовані на території однієї країни;
- б) сторони належать до однієї країни і їхні фірми розташовані на території різних країн.

48. Вставте пропущене слово:

_____ — це виконання згідного з договором однією стороною (виконавцем) за завданням другої сторони (замовника) певних дій або здійснення певної діяльності, що споживаються в процесі їх реалізації.

49. Оперативний лізинг — це контракт, що укладається на короткий та середній термін, менший за той, за яким амортизується 90% вартості об'єкта лізингу, а лізингоотримувач має право у будь-який час розірвати договір:

- а) так;
- б) ні.

50. Фінансовий лізинг — це контракт, що укладається на строк, не менший за той, за яким амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, а по закінченню строку договору об'єкт лізингу переходить у власність лізингоотримувача або викупастся за залишковою вартістю:

- а) так;
- б) ні.

51. Вставте пропущене слово:

_____ — це заснований на міжнародному поділі праці у результаті здійснення договору про спільну діяльність сталий обмін між країнами виробами, які є елементами кінцевої продукції і виготовляються ними з найбільшою економічною ефективністю.

52. Вставте пропущене слово:

_____ — підприємство будь-якої організаційно-правової форми, іноземна інвестиція в статутному фонді якого становить не менше ніж 10%.

53. Діяльність спільних підприємств ґрунтується на:

а) спільному капіталі вітчизняних та іноземних партнерів, спільному розподілі результатів, спільному праві застосування заходів проти недобросовісної конкуренції, спільному управлінні;

б) спільному капіталі вітчизняних та іноземних партнерів, спільному управлінні, спільному розподілі результатів та ризиків;

в) спільному капіталі вітчизняних та іноземних партнерів, спільному праві на здійснення ЗЕД, спільному розподілі результатів, спільному застосуванню режиму сприяння ЗЕД.

54. Вставте пропущене слово:

_____ — це матеріально оформлена угода двох чи більше суб'єктів ЗЕД та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення взаємних прав та обов'язків у ЗЕД.

55. Письмова пропозиція однієї із сторін укласти контракт називається:

- а) запитом;
- б) акцентом;
- в) офертою;
- г) контрофертою.

56. У процесі підготовки товару до відвантаження виконуються вимоги щодо:

- а) валютних обмежень;
- б) умов транспортування;
- в) кліматичних умов;
- г) специфіки митного режиму країни призначення товару;
- д) маркування товару;
- е) валютного контролю;
- є) страхування відповідальності перевізника.

57. Контракт купівлі-продажу може бути укладений:

- а) у письмовій, усній, частково письмовій і частково усній формах;
- б) у письмовій формі;
- в) частково письмовій і частково усній формах;
- г) в усній формі.

58. Моментом укладання контракту в міжнародній практиці може вважатися:

- а) момент одержання експортером акцепту;
- б) момент відсилання письмового акцепту;
- в) момент підписання контракту;
- г) усі відповідні неправильні;
- ґ) усі відповідні правильні.

59. До груп документів, які підтверджують виконання контракту, належать:

- а) торгові, страхові, транспортні, митні документи;
- б) товаросупроводжувальні, митні, складські, фінансові документи;
- в) документи для оформлення виробництва експортного товару, відвантажувальні, фінансові, товаросупроводжувальні документи.

60. Порядок реєстрації зовнішньоекономічного договору (контракту) такий:

а) для реєстрації контракту обов'язкова наявність товару, не встановлено обмежень щодо обсягу угод, контракт реєструється після його укладення;

б) для реєстрації контракту не обов'язкова наявність товару, встановлено обмеження щодо обсягу угод, контракт реєструється до його укладення;

в) для реєстрації контракту не обов'язкова наявність товару, не встановлено обмежень щодо обсягу угод, контракт реєструється після його укладення.

61. Документом, що підтверджує реєстрацію зовнішньоекономічного договору, є:

а) картка реєстрації-обліку договору;

б) інформаційна картка договору;

в) свідоцтво про державну реєстрацію;

г) документ про оплату послуг за реєстрацію договору.

62. На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють:

а) ступінь збільшення доходу від зовнішньоторговельних операцій;

б) ступінь економії національної праці, що досягається участю в зовнішньоторговельному обміні;

в) різниця між валютним вигодою за експортований товар та повними витратами підприємства на експорт продукції.

63. Валютна ефективність експорту підприємства визначається як:

а) відношення валютних надходжень від експорту до витрат на виробництво та реалізацію продукції у гривневому вираженні;

б) відношення затрат на придбання експортної продукції до затрат на її виготовлення;

в) відношення надходжень від експорту у гривневому вираженні до повних витрат на експорт у валютних одиницях.

64. Вставте пропущене слово:

_____ — це сукупність заходів, що здійснюються митними органами з метою забезпечення додержання норм нормативно-правових актів з питань митної справи.

65. Вставте пропущене слово:

_____ — заявлена вартість товарів, що переміщуються через митний кордон країни, яка обчислюється на момент перетинання товарами митного кордону.

66. Вставте пропущене слово:

_____ — це країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатній переробці.

67. Вставте пропущене слово:

_____ — це виконання митним органом дій, які пов'язані із закріпленням результатів митного контролю товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон.

68. Вставте пропущене слово:

_____ — це письмова заява встановленої форми, що подається митному органу і містить відомості про товари і транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон, митний режим, у який вони заявляються, а також іншу інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення.

69. Основним документом, який використовується для декларування товарів і транспортних засобів, є:

а) зовнішньоекономічний договір;

- б) вантажна митна декларація;
- в) товаросупроводжувальні документи;
- г) дозвіл Державної служби експортного контролю;
- г) дозвіл митних органів.

70. При міжнародних перевезеннях ліцензуванню підлягають:

- а) надання послуг з користування залізничними коліями;
- б) надання послуг з користування об'єктами інфраструктури залізничного транспорту загального користування;
- в) міжнародні (в межах країн СНД) перевезення пасажирів та вантажів залізничним транспортом;
- г) надання спеціалізованих послуг транспортних терміналів, портів, аеропортів;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

71. Основним документом у міжнародних морських перевезеннях є:

- а) штурманська розписка;
- б) морська накладна;
- в) коносамент;
- г) докова розписка.

72. Україна при здійсненні міжнародних залізничних перевезень використовує норми, службові інструкції:

- а) тільки Конвенції про залізничні перевезення (КОТІФ);
- б) тільки Угоди про міжнародне вантаження сполучення (УМВС);
- в) і КОТІФ, і УМВС.

73. Для здійснення міжнародних автомобільних перевезень, як правило, укладається:

- а) єдиний договір, незалежно від кількості перевізників;
- б) стільки договорів, скільки бере участь перевізників;
- в) два договори: з відправником та отримувачем товару.

74. На морському транспорті існують дві форми організації перевезень:

- а) лінійна та трампова;
- б) лінійна та конференціальна;
- в) трампова та чартерна;
- г) одностороння та спільна.

75. В Україні при здійсненні авіаперевезень керуються:

- а) багатосторонніми договорами про повітряне обслуговування;
- б) двосторонніми договорами про повітряне обслуговування;
- в) повітряним кодексом;
- г) спеціальними дозволами;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

76. Вставте пропущене слово:

_____ — це регулювання платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями, що виникають між юридичними та фізичними особами різних країн у процесі їхньої діяльності у світогосподарській сфері.

77. Вставте пропущене слово:

_____ — це врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом.

78. Вставте пропущене слово:

_____ — це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів суму коштів, що йому належить, від платника (імпортера) за відвантажені йому товари чи надані послуги та зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера у себе в банку.

79. Вставте пропущене слово:

_____ — це розрахунковий або грошовий документ, який являє собою доручення однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально заброньованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар або сплатити пред'явникові цього документа певну суму грошей.

80. Вставте пропущене слово:

_____ — це документ, який містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунку банку перевести вказану в документі грошову суму одержувачеві.

81. Вставте пропущене слово:

_____ — це складений за суворо визначеною формою документ, у якому міститься проста і нічим не обумовлена пропозиція боржника іншій особі, платникові в зазначений строк, у зазначеному місці здійснити платіж кредитору (ремітенту) або тому, кому він накаже.

82. Вставте пропущене слово:

_____ — це кількість грошових одиниць, яку повинен заплатити покупець продавцю у тій чи іншій валюті за весь товар або одиницю товару, що були доставлені продавцем на базисних умовах у зазначений у контракті географічний пункт.

83. Контрактні ціни визначаються суб'єктами ЗЕД:

- а) на договірній основі;
- б) на основі багатосторонніх міждержавних угод;
- в) на основі собівартості товару;
- г) на основі двосторонніх міждержавних домовленостей.

84. Вставте пропущене слово:

_____ — це ціни на товар, що склалися чи складаються на відповідій товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків.

85. Індикативні ціни запроваджуються на товари, щодо експорту яких застосовуються антидемпінгові заходи, встановлено режим квотування, ліцензування, спеціальні режими:

- а) так;
- б) ні.

86. Вставте пропущене слово:

_____ — це ціна, яка встановлюється в момент підписання контракту у вигляді конкретної цифри, не підлягає зміні протягом усього терміну його дії і не залежить від термінів і порядку постачання товарної партії.

87. Вставте пропущене слово:

_____ — це зафіксована при укладанні контракту ціна, що може бути переглянута надалі, якщо ринкова ціна товару до моменту його постачання зміниться.

88. Вставте пропущене слово:

_____ — це ціна, яка встановлюється в момент виконання умов угоди шляхом перегляду договірної (базисної) ціни з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбулися в період виконання контракту.

89. Вставте пропущене слово:

_____ — це ціна, яка встановлюється в процесі виконання контракту.

90. Найпоширенішими ціновими знижками є:

- а) загальна, за оборот, прогресивна, дилерська, сезонна;
- б) загальна, за оборот, заохочувальна, сезонна, компромісна;
- в) загальна, за оборот, комбінована, валютна, сезонна.

91. Вставте пропущене слово:

_____ — це спеціальні умови, що передбачають перегляд суми платежу в тій самій пропорції, в якій передбачається зміна курсу валюти платежу відносно валюти застереження.

92. Вставте пропущене слово:

_____ — це угоди, які здійснюються в зовнішньоторговельній діяльності і передбачають обмін еквівалентними за вартістю товарами (роботами, послугами). **93. За бартерним контрактом загальна вартість поставок, оплата яких передбачається в натуральній формі, виражається:**

- а) в національній валюті;
- б) в іноземній валюті;
- в) колективній валюті;
- г) у будь-якій валюті.

94. У контракті на перероблення давальницької сировини визначають:

- а) заставну вартість давальницької сировини, контрактну вартість готової продукції, документарну форму розрахунків;
- б) заставну вартість давальницької сировини, митні платежі та збори, варіант розрахунку за виготовлення готової продукції, контрактну вартість готової продукції;
- в) заставну вартість давальницької сировини, контрактну вартість готової продукції, варіант розрахунку за виготовлення готової продукції.

95. У контрактах на поставку комплектного обладнання ціна контракту розраховується так:

- а) ціна встановлюється в момент підписання контракту у вигляді конкретної цифри і не підлягає зміні;
- б) ціна фіксується під час укладення контракту, але може бути переглянута надалі, якщо ринкова ціна товару до моменту його постачання зміниться;
- в) ціна устанавлюється на кожну частину поставки в момент підписання контракту, а потім коригується з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбулися в період виконання контракту.

96. До методів розрахунку винагороди консультанта при здійсненні інжинірингових послуг належать:

- а) роялті, участь у прибутках, періодичні платежі, участь у власності, час;
- б) час, вартість робочої сили, яка помножена на накладні видатки, плюс витрати, відсоткова частка від вартості будівництва об'єкта, вартість плюс відсоткова винагорода, попередній гонорар;
- в) одноразові платежі, відтерміновані платежі, вартість робочої сили, яка помножена на накладні видатки, плюс витрати, роялті.

97. Ліцензійні платежі – це:

- а) періодичні відрахування від прибутку, суми продажу тощо, які виплачуються ліцензіатом;
- б) винагорода ліцензіара, що виплачується ліцензіатом за використання предмета домовленості;
- в) оплата ліцензіару, встановлена на основі експертних оцінок.

98. Види ліцензійних платежів:

- а) роялті, участь у прибутках, періодичні платежі, паушальний платіж;
- б) роялті, паушальний платіж, участь у прибутках, участь у власності;
- в) одноразові платежі, відтерміновані платежі, рознесені в часі платежі.

99. У підрядних контрактах можуть застосовуватися такі види цін: ціна на окремі частини робіт, ціни за виконання усього комплексу зобов'язань, середні одиничні розцінки, ціна за системою «вартість + винагорода»:

- а) так;
- б) ні.

100. До особливостей контракту на умовах підряду відносять:

- а) забезпечення взаємних зобов'язань фінансовими гарантіями;
- б) використання валютних застережень;
- в) використання авансових платежів;
- г) використання індикативних цін.

101. Ставка лізингових платежів може бути:

- а) комбінованою, плаваючою;
- б) плаваючою, фіксованою;
- в) ковзаючою, фіксованою.

102. Сума платежів за лізинговим контрактом залежить від коливань валютного курсу, змін відсотка для довгострокового кредитування:

- а) так;
- б) ні.

103. При здійсненні факторингових операцій фактор зазвичай оплачує одразу:

- а) 50% вартості рахунка-фактури;
- б) 20% вартості рахунка-фактури;
- в) 90% вартості рахунка-фактури.

104. Витрати по форфейтуванню складаються з:

- а) витрат по одержанню банківської гарантії або авалю по векселю;
- б) премії за політичний ризик;

в) витрат на мобілізацію грошових коштів, які залежать від ставок процентів на євrorинку;

г) управлінських витрат;

г) усі відповіді правильні.

105. Характерними ознаками страхування є цільове використання створеного цільового фонду, повернення ресурсів, постійний характер відносин:

а) так;

б) ні.

106. Об'єктами страхування ЗЕД виступають:

а) окремі фірми, установи, держава як контрагент зовнішньоекономічної угоди;

б) підприємницькі, фінансові, транспортні, інвестиційні ризики;

в) матеріальні або майнові інтереси, пов'язані з різними аспектами зовнішньоекономічного співробітництва.

107. Вставте пропущене слово:

_____ — це відшкодування майнового інтересу, пов'язаного із загибеллю або ушкодженням товару під час його перевезення певним видом транспорту.

108. Договір страхування карго укладається на підставі:

а) письмової заяви страхувальника;

б) страхового полісу;

в) страхової ліцензії.

109. На форми страхового захисту вантажу і розмір тарифних ставок впливають:

а) географічні умови транспортування;

б) вид вантажу;

в) умови навантаження;

г) вид транспортного засобу;

г) усі відповіді правильні.

110. Усі базисні умови «Інкотермс» передбачають певні умови страхування вантажу:

а) так;

б) ні.

111. Вставте пропущене слово:

_____ — це прями збитки за матеріальними та/або фінансовими активами, розташованими в даній країні, або непередбачене зниження прибутків за цими активами, зумовлені подіями макроекономічного, фінансового або соціально-політичного характеру, що мали місце в країні, розвиток яких не мали змоги контролювати ні приватні підприємства, ні окремі особи.

112. Вставте пропущене слово:

_____ — це виникнення небезпеки втрати капіталу інвестора внаслідок зміни соціально-політичного устрою в приймаючій країні.

113. Страхування від політичних ризиків здійснюють:

а) приватні страхові фірми, державні структури в країні інвестора;

б) приватні страхові фірми, державні структури у приймаючій країні;

в) державні структури в країні інвестора, міжнародні фінансові інститути.

114. Вставте пропущене слово:

_____ — це система економічних відносин, щодо якої страховик передає частину прийнятих до страхування ризиків іншим страховикам з метою забезпечення надійності та рентабельності страхових операцій.

Рекомендована література

1. *Про Єдиний* митний тариф: Закон України № 2097 – XII від 05.02.1992 р., зі змінами і доповненнями.
2. *Про захист* від недобросовісної конкуренції: Закон України №236/96 від 07.06.1996 р.
3. *Про зовнішньоекономічну* діяльність: Закон України № 959 – XII від 16.04.1991 р., зі змінами і доповненнями.
4. *Про інвестиційну* діяльність : Закон України № 1560 – XII від 18.09.1991 р.
5. *Про місцеве* самоврядування в Україні: Закон України № 280/97 від 21.05.1997 р.
6. *Про місцеві* державні адміністрації: Закон України № 586 – XIV від 9.04.1999 р.
7. *Про операції* з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах: Закон України № 327/95 – ВР від15.09.1995 р.
8. *Про організації* роботодавців: Закон України № 2436 – III від 24.05.2001 р.
9. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України № 185/94 – ВР від 23.09.1994 р.
10. *Про регулювання* товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності: Закон України № 351 – XIV 23.12.1998 р.
11. *Про режим* іноземного інвестування: Закон України № 93/96 – ВР від 1903.1996 р.
12. *Про страхування*: Закон України № 85/96 – ВР від 7.03.1996 р.
13. *Про торгово-промислові* палати в Україні: Закон України № 671 від2.12.1997 р.
14. *Угода про* загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав-учасниць СНД: Закон України № 100/95 – від 14.09 1995 р.
15. *Митний кодекс* України № 1970 – XII від 12.12.1991 р., зі змінами і доповненнями.
16. *Цивільний кодекс* України № 1540-06 від18.07.1963 р., зі змінами і доповненням.
17. *Положення* про індикативні ціни у сфері зовнішньоекономічної діяльності: Указ Президента України № 124/96 від 10.02.1996 р.
18. *Про систему* валютного регулювання і валютного контролю: Декрет КМУ № 15-93від 19.02.1993 р.
19. *Положення* о порядке выдачи индивидуальных лицензий на осуществление резидентами имущественных инвестиций за пределами Украины: Постановление КМУ № 229 від 19.02.1996 р.
20. *Положення* про вантажну митну декларацію: Постанова КМУ № 574 від 9.06.1997 р.
21. *Положення* про порядок здійснення операцій з перестраховання: Постанова КМУ № 1290 від 24.10.1996 р.
22. *Положення* про порядок поставок і митного оформлення продукції за виробничою кооперацією підприємств і галузей держав-учасниць СНД: Постанова КМУ № 323 від 18.05.1994 р.
23. *Порядок* отнесения операций резидентов, в случае проведения ими ВЭД к договорам производственной кооперации, консигнации, лизинга, поставки сложных технических изделий и товаров специального назначения: Постановление КМУ №445 від 30.03.2002 р.

24. *Про деякі* питання регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності: Постанова КМУ № 756 від 29.04.2000 р.

25. *Про посилення* контролю за проведенням розрахунків резидентів і нерезидентів за зовнішньоекономічними операціями: Постанова КМУ № 1968 від 12.12.1988 р.

26. *Про стрияння* зовнішньоекономічній діяльності: Постанова КМУ від 14.04.1999 (із змінами від 29.06.2004).

27. *Про типові* платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) та типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті: Постанова КМУ № 444 від 21.06.1995 р.

28. *Класифікатор* іноземних валют: Постанова Правління НБУ № 34 від 04.02.1998 р. (у редакції від 02.10.2002 № 378).

29. *Положение* о порядке применения к субъектам ВЭД Украины и иностранным субъектам хозяйственной деятельности специальных санкций, предусмотренных статьей 37 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности»: Приказ Министерства экономики Украины № 52 від 17.04.2000 р.

30. *Положення* про валютний контроль: Постанова Правління НБУ № 49 від 8.02.2000 р.

31. *Положення* про встановлення офіційного курсу гривні до іноземних валют та курсу банківських металів: Постанова Правління НБУ № 436 від 12.11.2003 р. (у редакції від 18.02.2004).

32. *Положення* про порядок видачі резидентам погодження НБУ на переказування коштів у національній та іноземній валюті за межами України за договорами, які передбачають виконання робіт та надання послуг нерезидентам: Постанова Правління НБУ № 58 від 12.02.2003 р.

33. *Правила* здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України: Постанова НБУ № 127 від 18.03.1999 р.

34. *Правила* проведення Торговельної сесії та здійснення окремих операцій, пов'язаних з купівлею-продажем іноземних валют: Постанова Правління НБУ № 140 від 16.04.2002 р.

35. *Про граничні* відхилення від офіційного курсу, що установленні НБУ для іноземних валют: Лист НБУ № 13-135/4959 від 07.12.2001 р.

36. *Про затвердження* Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 201 від 06.09.2001 р.

37. *Про окремі* питання валютного законодавства, що установлює порядок розрахунків в іноземній валюті: Лист державної податкової адміністрації України № 9433/7/23-5317 від 13.06.2002 р.

38. *Про порядок* реєстрації та обліку зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Міністерства економіки України № 136 від 29.06.2000 р. (із змінами від 03.06.2002).

39. *Типовые* рекомендации относительно базисных платежных условий внешне-торговых контрактов украинских субъектов хозяйствования в условиях нестабильных обменных курсов и ограничения на валютные операции на рынках стран СНГ: Приказ МВЭС торго Украины № 39 от 28.01.1999 р.

40. *Базрова І.В., Редіна Н.І.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. – К.: ЦНЛ, 2004 – 580 с.

41. *Береславська О.І., Накопичений О.М., Пясецька М.Г. та ін.* Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 392 с.
42. *Бровков С., Руденко Л.* Валютно-фінансовий механізм у міжнародному бізнесі. – К.: ТОВ «Агентство «Україна» 2001. – 380 с.
43. *Вітлінський В.В., Маханець Л.Л.* Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності: Навч. посібник – К.: КНЕУ, 2008. – 432 с.
44. *Внешнеэкономическая деятельность предприятия*/Под ред. Л.Е.Стровского. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 823 с.
45. *Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов* / Под ред. Р.И. Хасбулатова, В.М. Попова. – М.: Междунар. отношения, 2001. – 544 с.
46. *Вічевич А.М., Максимець О.В.* Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. – Львів: Афіна, 2004. – 140 с.
47. *Герчикова И.Н.* Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 671 с.
48. *Гіл Ч.* Міжнародний бізнес. – К.: Основи, 2001. – 856 с.
49. *Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія* / За ред. Т.М. Циганкової. – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.
50. *Гриффин Р., Пастей М.* Международный бизнес: Пер. с англ. / Под ред. А.Г. Медведева. – СПб.: Питер, 2005.
51. *Данілов О.Д., Пернарійський О.В.* Міжнародні розрахунки та валютний контроль: Навч. посібник. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. – 181 с.
52. *Жук М.В.* Комерційні відносини України: розвиток експортного потенціалу: Підручник. – Чернівці: Рута, 2004. – 352 с.
53. *Захаров К.В., Бочарников В.П. и др.* Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 260 с.
54. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посібник* / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, І.Ю. Сіваченка. – К.: ЦНЛ, 2006. – 792 с.
55. *Кириченко О., Кавас І.* Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – К.: Фінансист, 2000. – 653 с.
56. *Козик В.В., Панкова Л.А. та ін.* Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2004. – 608 с.
57. *Кратко И.Г.* Международное предпринимательство: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА – М., 2001. – 272 с.
58. *Лисенко Ю.М., Педь І.В.* Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. – К.: Зовнішня торгівля, 2004. – 200 с.
59. *Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: нормативно-правове регламентування: Навч. посібник* / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: ЦУЛ, 2010. – 648 с.
60. *Міжнародна торгівля: Навч. посібник* / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової. – К.: ЦУЛ, 2009. – 668 с.
61. *Міжнародні правила тлумачення міжнародних термінів INCOTERMS – 2000.*
62. *Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело: Учебник* / Под ред. С.И. Долгова, И.И. Кретьова. – М.: БЕК, 1997. – 784 с.
63. *Розенберг М.Г.* Контракт международной купли-продажи. – М.: Книжный мир, 1998. – 832 с.
64. *Світовий бізнес: Навч. посібник* / За ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: Рута, 2004. – 498 с.

Рекомендована література

65. *Солошенко Л.* Зовнішньоекономічна діяльність: організація та документальне оформлення. — Харків: Фактор, 2001. — 176 с.
66. *Томпсон А., Формби Д.* Экономика фирмы: Пер. с англ. — М.: ЗАО «Изд-во БИНОМ», 1998.
67. *Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / За заг. ред. А.І. Кредісова.* — К.: ТОВ ВІРА — Р. 1998. — 448 с.
68. *Ушакова Н.Г., Савицька Н.Л.* Міжнародне ціноутворення: Навч. посібник. — К.: ВД «Професіонал», 2004. — 218 с.
69. *Цивільне право України: Підручник / За ред. О.В.Дзери, Н.С.Кузнецової* — Л.: Юрінком. Інтер, 2000. — 218 с.
70. *Хохлов Н.В.* Управление риском: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. — 239 с.

Зміст

Передмова.....	3
Модуль I. Теоретичні основи зовнішньоекономічної діяльності.....	5
Змістовний модуль 1. Загальна характеристика зовнішньоекономічної діяльності	5
Тема 1. Сутність зовнішньоекономічної діяльності	5
1.1. Поняття та принципи ЗЕД.....	5
1.2. Основні суб'єкти та види ЗЕД.....	9
1.3. Право суб'єктів господарювання на здійснення ЗЕД.....	11
1.4. Характерні риси сучасної системи ЗЕД.....	13
<i>Семинар № 1. Зовнішньоекономічна діяльність: сутність та розвиток.....</i>	<i>14</i>
Проблемно-пошукові запитання.....	14
Теми доповідей і рефератів.....	14
Змістовний модуль 2. Рівні організаційного управління зовнішньоекономічної діяльністю.....	16
Тема 2. Організаційна система управління зовнішньоекономічною діяльністю.....	16
2.1. Управління ЗЕД на рівні країни.....	16
2.2. Управління ЗЕД на рівні регіону.....	20
2.3. Недержавні організації, що сприяють ЗЕД підприємств.....	22
<i>Семинар № 2. Органи управління зовнішньоекономічною діяльністю та їх основні функції.....</i>	<i>25</i>
Проблемно-пошукові запитання.....	26
Теми доповідей і рефератів.....	26
Змістовний модуль 3. Механізм регулювання зовнішньоекономічною діяльністю.....	27
Тема 3. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності у торговій та валютній сферах.....	27
3.1. Митно-тарифне регулювання.....	28
3.2. Нетарифне регулювання.....	30
3.3. Валютне регулювання.....	33
<i>Семинар № 3. Основні підходи до регулювання зовнішньоекономічної діяльності у торговій та валютній сферах.....</i>	<i>46</i>
Проблемно-пошукові запитання.....	47
Теми доповідей і рефератів.....	47
Змістовний модуль 4. Захист прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.....	48
Тема 4. Захист прав українських підприємців у сфері зовнішньоекономічної діяльності.....	48
4.1. Учасники захисту прав українських суб'єктів ЗЕД.....	48
4.2. Захист прав суб'єктів ЗЕД від дискримінаційних та недружніх дій іноземних держав, економічних угруповань.....	50
4.3. Захист прав суб'єктів ЗЕД проти недобросовісної конкуренції.....	52
4.4. Захист прав суб'єктів ЗЕД проти зростаючого імпорту.....	59

<i>Семінар № 4. Механізм захисту прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності</i>	61
Проблемно-пошукові запитання	62
Теми доповідей і рефератів.....	62
Контрольні запитання до модуля I	63
Підсумкові тестові завдання до модуля I	63
Модуль II. Підприємство як головний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності	72
Змістовний модуль 5. Мотивація та організація зовнішньоекономічної діяльності підприємства	72
Тема 5. Базові організаційно-правові умови здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства	72
5.1. Стимулювальні фактори ЗЕД підприємства.....	72
5.2. Застосування до підприємств режиму сприяння при провадженні зовнішньоекономічних операцій	78
5.3. Організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства.....	79
5.4. Ліцензування експортно-імпортних операцій	87
5.5. Відповідальність підприємств за порушення у сфері ЗЕД.....	89
<i>Семінар № 5. Умови реалізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства</i>	91
Проблемно-пошукові запитання	92
Теми доповідей і рефератів.....	92
Змістовний модуль 6. Основні моделі зовнішньоекономічної діяльності	94
Тема 6. Принципи формування та сутність моделей зовнішньоекономічної діяльності підприємств	94
6.1. Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства	94
6.2. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства.....	109
<i>Семінар № 6. Специфіка моделей зовнішньоекономічної діяльності підприємств</i>	118
Проблемно-пошукові запитання	119
Теми доповідей і рефератів.....	119
Змістовний модуль 7. Зовнішньоекономічний договір (контракт)	120
Тема 7. Зовнішньоекономічний договір: структура, порядок укладання та реєстрації	120
7.1. Сутність та структура зовнішньоекономічного договору	120
7.2. Етапи укладання зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу.....	127
7.3. Порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічного договору	136
<i>Семінар № 7. Особливості укладання, реєстрації та обліку зовнішньоекономічного договору</i>	140
Проблемно-пошукові питання	141
Теми доповідей і рефератів.....	141

Змістовний модуль 8. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства	142
Тема 8. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства	142
8.1. Сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій	142
8.3. Економічна ефективність зовнішньоекономічних угод.....	147
<i>Семинар № 8. Визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства</i>	153
Проблемно-пошукові запитання	153
Теми доповідей і рефератів.....	154
Контрольні запитання до модуля II	154
Підсумкові завдання до модуля II	155
Модуль III. Функціональне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства	161
Змістовний модуль 9. Митне оформлення експортних та імпорتنних операцій	161
Тема 9. Митне оформлення товарів	161
9.1. Сутність митного контролю	161
9.2. Визначення митної вартості товарів.....	163
9.3. Визначення країни походження товару	167
9.4. Порядок митного оформлення товарів і транспортних засобів.....	170
<i>Семинар № 9. Порядок переміщення товарів через митну територію</i>	178
Проблемно-пошукові запитання	179
Теми доповідей і рефератів.....	179
Змістовний модуль 10. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічних угод	180
Тема 10. Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності підприємства	180
10.1. Сутність та регулювання міжнародних перевезень	180
10.2. Організація міжнародних перевезень	182
10.3. Особливості міжнародних перевезень.....	186
10.4. Послуги транспортно-експедиторських підприємств.....	197
<i>Семинар № 10. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків підприємства</i>	198
Проблемно-пошукові запитання	199
Теми доповідей і рефератів.....	199
Змістовний модуль 11. Валютно-фінансові та платіжні умови зовнішньоекономічних договорів	200
Тема 11. Валютно-фінансові відносини підприємств з іноземними партнерами	200
11.1. Розрахунки у ЗЕД підприємства	200
11.2. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів.....	214
11.3. Валютно-фінансові умови при здійсненні операцій, що мають ознаки кредитування.....	227
<i>Семинар № 11. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів та при здійсненні операцій, які мають ознаки кредитування</i>	232
Проблемно-пошукові запитання	233
Теми доповідей і рефератів.....	233

Змістовний модуль 12. Страхування у зовнішньоекономічній діяльності	234
Тема 12. Страховий захист зовнішньоекономічних операцій	234
12.1. Сутність страхування у ЗЕД	234
12.2. Особливості страхування при зовнішньоторговельній моделі ЗЕД підприємства	241
12.3. Особливості страхування при виробничо-інвестиційній моделі ЗЕД підприємства	247
12.4. Перестраховування ризиків у ЗЕД	249
<i>Семінар № 12. Основні види страхування у зовнішньоекономічній діяльності підприємств</i>	252
Проблемно-пошукові запитання	252
Теми доповідей і рефератів	253
Контрольні запитання до модуля III	253
Підсумкові запитання до модуля III	254
Підсумок	263
Рекомендована література	280

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Ржепішевський К. І., Граматик Ю. І.,
Барановська М. І., Наумчик А. А., Лебедева С. Н., Сотніков Ю. М.,
Захарченко О. В., Гаврилов М. С., Кравченко Є. В., Аверіхіна Т. В.,
Чистов Ю. І., Коваленко О. М., Курмиженко В. В., Запша Г. М.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: кредитно-модульний курс

Видання 3-тє, перероблене та доповнене

*За редакцією доктора економічних наук,
професора, академіка АЕН України Ю. Г. Козака,
доцента Н. С. Логвінової,
Заслуженого економіста України К. І. Ржепішевського*

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Оригіналмакет підготовлено
ТОВ «Центр учбової літератури»

Підписано до друку 08.04.2010. Формат 60x84 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgC.
Умовн. друк. арк. 16,2.
Наклад 500 прим.

Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA
Свідоцтво ДК № 2458 від 30.03.2006