

ЗМІСТ

Вступ	5
Тема 1. Стан і головні напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в Україні.....	7
1.1. Економічні і політичні передумови виходу України на світовий ринок.....	7
1.2. Загальні положення ЗЕД підприємств в Україні та класифікація зовнішньоекономічних зв'язків.....	9
Тема 2. Нормативно-правове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств.....	14
2.1. Роль держави в регулюванні зовнішньоекономічного сектору.....	14
2.2. Організаційні та методичні підходи до державного регулювання.....	17
Тема 3. Керування зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.....	20
3.1. Організація зовнішньоекономічних операцій на підприємстві.....	20
3.2. Виробнича кооперація й промислове співробітництво.....	25
3.3. Маркетингові дослідження на зовнішньому ринку.....	26
3.4. Сутність та розрахунок економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності.....	31
Тема 4. Комерційні контракти в міжнародній торгівлі	36
4.1. Види й зміст зовнішньоекономічного контракту	36
4.2. Визначення сторін і предмет договору	37
4.3. Умови поставки товару	38
4.4. Контрактні ціни.....	40
4.5. Умови платежів.....	43
Тема 5. Угоди оренди й підряду в зовнішньоекономічній діяльності.....	48
5.1. Оренда – поняття й види.....	48
5.2. Орендна плата (орендна ставка).....	50
5.3. Лізинг, оренда, кредит покупцеві й фінансовий кредит: подібність і розходження.....	52
Тема 6. Суть, способи та форми розрахунків у ЗЕД.....	55
6.1. Суть міжнародних розрахунків. Розрахунки у безготівковій іноземній валюті.....	55
6.2. Розрахунки в готівковій іноземній валюті.....	57
6.3. Акредитивні розрахункові операції.....	58
6.4. Вексельна форма платежу.....	59

Тема 7. Митне регулювання ЗЕД підприємств.....	62
7.1. Суть і принципи митного регулювання ЗЕД в Україні. Єдиний митний тариф України.....	62
7.2. Система митних податків та митних зборів.....	64
7.3. Митна вартість товару і розрахунок митних платежів.....	66
Рекомендована література.....	73

Вступ

Сучасні економічні відносини України з зовнішнім світом знаходяться у стані переходу від старої системи організації зовнішньоекономічних зв'язків, орієнтованої, переважно, на експорт сировини, до нової, пов'язаної з пошуком шляхів ефективного інтегрування у світову спільноту, зі встановленням сталих торговельних зв'язків з іншими країнами, з підвищенням ролі міжурядових організацій у досягненні колективної безпеки і, звичайно, з забезпеченням надійного захисту своїх національних інтересів в умовах швидко змінюваного зовнішнього середовища. Участь у міжнародному розподілі праці завжди сприяє вирішенню національних економічних проблем унаслідок удосконалення внутрішньогосподарських пропозицій, використання переваг розміщення та розвитку продуктивних сил, підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг підприємствами, що виходять із пропозицією на зовнішні ринки. Україна має великий природний, людський та науково-технічний потенціал, що приваблює до неї іноземних інвесторів та потенційних партнерів. Проте відсутність досвіду застосування всіх сучасних засобів регулювання зовнішньоекономічних відносин ще не дозволяє Україні стати рівноправною учасницею світового співтовариства. Тому останнім часом значно підвищився інтерес до теоретичного обґрунтування проблем розвитку міжнародної економічної діяльності України, зокрема до обґрунтування теоретичних засад ефективного здійснення зовнішньоекономічних відносин в умовах ринкових трансформацій, розробки дієвого механізму здійснення торговельно-економічної політики на різних ієрархічних рівнях, а також до опрацювання конкретних принципів і правил ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняними суб'єктами господарювання.

Якщо раніше зовнішньоекономічні зв'язки здійснювались лише спеціалізованими зовнішньоекономічними організаціями, то тепер кожне підприємство в Україні одержало право самостійно виходити на зовнішній ринок. У цих умовах першочерговим завданням стає опанування вітчизняними підприємцями теоретичних аспектів та практичного світового досвіду встановлення економічних зв'язків із зарубіжними партнерами, проникнення з пропозиціями на ринки інших країн, здійснення фінансових та товарних операцій, які дотримують національних інтересів у міжнародній експортно-імпортній та інвестиційній діяльності. Разом із цим слід вирішувати проблеми обмеженості (а в деяких випадках і відсутності) необхідної інформації про можливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності, особливості її організації та механізми здійснення в інших країнах, чітко знати нормативно-правові основи її регулювання в Україні.

Конспект лекцій підготовлено відповідно до учбової та робочої програми навчальної дисципліни «Основи зовнішньоекономічної діяльності», рекомендованої Міністерством освіти і науки України. Зміст його відтворює специфіку сучасного економічного розвитку нашої держави та інших зарубіжних країн, з якими вона вступає у відносини.

Об'єктом навчальної дисципліни є дослідження економічних відносин між суб'єктами господарювання різних країн, що виникають у процесі їх функціонування на зовнішньому ринку, зокрема у процесі формування та розподілу доходів від здійснення експортно-імпортних операцій. Предметом курсу є обґрунтування механізму організації, регулювання, планування та ефективного управління процесами ринкової трансформації зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні. Метою дисципліни є обґрунтування, систематизація та узагальнення окремих закономірностей, умов, принципів, процесів і специфічних особливостей здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств України на зовнішніх ринках

Основними завданнями курсу виступають:

- розгляд сучасних особливостей зовнішньоекономічної діяльності, а також факторів, що обумовлюють входження України в світовий економічний простір;
- теоретичне узагальнення інформації про форми, види, засади, методи здійснення зовнішньоекономічних зв'язків вітчизняними підприємствами;
- підготовка майбутніх спеціалістів до здійснення практичної діяльності в зовнішньоекономічній сфері у нових умовах господарювання.

Тема 1. Стан і головні напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

1.1. Економічні і політичні передумови виходу незалежної України на світовий ринок

Незалежна Україна проводить курс на поступове зближення з європейським і світовим співтовариством, на входження у світову економічну систему ринкового типу. Однак інтеграція України в систему світових господарських зв'язків є досить складною. Складнощі полягають у тому, що, з одного боку, країни з економікою ринкового типу розвивалися постійно на основі приватної власності, сформували відповідно до своїх потреб національні самодостатні господарські механізми, встановили і збалансували зв'язки з іншими країнами. З іншого боку, господарство України практично було відірване від економіки країн ринкового типу, його було сформовано на основі суспільної власності, воно мало відповідний механізм управління, виробництва і розподілу. Для того, щоб інтегрувати економіку України в систему світової економіки, необхідні час і переорієнтація її відповідно до вимог, які ставлять передумови такої інтеграції.

До таких політико-правових передумов належать:

1) політичне визнання України. Проголошення Україною своєї політичної незалежності знайшло підтримку світової громадськості. Її визнали як самостійну незалежну державу, понад сто країн світу встановили з нею дипломатичні зв'язки. Україна стала повноправним потенційним суб'єктом у системі міжнародних політичних та інших зв'язків і сама визначає свій політичний курс. Це дає можливість проводити їй свою зовнішню політику в інтересах взаємного розвитку на основі партнерства і співробітництва з іншими країнами;

2) забезпечення територіальної цілісності. У Конституції України зазначено, що територія України є недоторканою і неподільною. Водночас уряд України підтримує політику недоторканості кордонів усіх інших країн світу, не має територіальних претензій до своїх сусідів і не визнає територіальних претензій з їх сторони. Свою зовнішню політику країна формує на основі загальноприйнятих у світовому співтоваристві угод і принципів, що дає можливість брати участь у світових інтеграційних процесах;

3) створення адекватної системи національної безпеки;

4) побудова демократичної держави. Світові господарські зв'язки розвиваються, на демократичних засадах свободи підприємництва, переміщення капіталів і всіх видів ресурсів. Україна проголосила себе демократичною державою і поступово проводить політику демократизації в усіх сферах суспільного життя;

5) безумовне виконання міжнародних зобов'язань. Економічні інтеграційні процеси відбуваються на основі взаємовигідних інтересів у розвитку національних економік. Останні можуть розвиватися ефективно, якщо ґрунтуються на теорії економічно вільної людини, її прав і свобод, забезпеченні вільного підприємництва;

6) участь у глобальних і регіональних політичних процесах. Економічна інтеграція тісно пов'язана з політичними процесами глобального і регіонального характеру, в яких дотримано принципів підпорядкованості. Участь у таких процесах зближує політичні погляди учасників на вирішення економічних проблем, зокрема на інтеграцію;

7) формування відповідного законодавства і опрацювання ефективних механізмів його виконання. Особливу роль у посиленні інтеграційних процесів відіграє відповідне законодавство, що посилює чи послаблює як внутрішні, так і зовнішні зв'язки національної економіки. Національні законодавчі акти повинні сприяти співробітництву країн, що вступають у міжнародні господарські зв'язки, забезпечувати вільний рух капіталів, товарів як з країни, так і в країну.

Входження України в систему світової економіки вимагає радикального реформування господарської системи, тобто надання їй економічних рис, характерних для інтегрованих у світову систему національних економік. Це процес складний і тривалий, оскільки пов'язаний з реорганізацією відносин власності, структури виробництва, системи розподілу, створення ринкової інфраструктури. Тому для входження України в світову економічну систему їй необхідне виконання таких передумов:

1) забезпечення економічної й інституційної підтримки національного суверенітету, тобто формування самодостатньої економічної системи, здатної функціонувати для забезпечення потреб свого суспільства.

2) проведення оцінки економічного потенціалу і визначення напрямків структурної перебудови.

3) розробка і забезпечення реалізації обґрунтованої програми переходу до ринкових відносин з пріоритетом роздержавлення і приватизації, соціального захисту населення.;

4) оцінки експортного потенціалу, вироблення експортно-імпоротної стратегії адекватного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

5) зміцнення національної грошової одиниці з її включенням у систему міжнародних розрахунків.;

6) вирішення проблеми зовнішньої заборгованості.:

У розвитку світогосподарських зв'язків визначальним є рівень мобільності капіталів, ресурсів, товарів, робочої сили. Швидкість їх руху, зниження витрат на переміщення визначають престиж на світових ринках

тієї країни, яка зуміє їх забезпечити, вказуючи на вигідність співробітництва з нею.

Для розвитку національної економіки та її надходження до світової економічної системи недостатньо мати відповідний виробничий потенціал. Для цього необхідна розвинена виробнича і соціальна інфраструктура, яка б відповідала світовим зразкам. Тому для плідного розвитку світових господарських зв'язків необхідно забезпечити такі інфраструктури передумови:

- 1) розвиток транспортних комунікацій (морських, наземних, повітряних), необхідних для нормальної життєдіяльності суверенної держави.
- 2) розвиток сучасних інформаційно-комунікаційних систем з їх включенням до міжнародних систем.

1.2 Загальні положення ЗЕД підприємств в Україні та класифікація зовнішньоекономічних зв'язків

Під зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) розуміють діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка заснована на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами.

Практика здійснення зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах відтворюється через зовнішньоекономічні зв'язки суб'єктів господарювання, які, в свою чергу, здійснюються за такими напрямками: зовнішня торгівля; спільне підприємництво на території України; спільне підприємництво за кордоном; іноземне підприємництво на території України; міжнародні об'єднання та організації; консорціуми; підрядна співпраця; концесії; лізинг; співробітництво на компенсаційній основі; співробітництво на умовах розподілу продукції між партнерами; переробка давальницької сировини; залучення іноземної робочої сили; виробниче кооперування; науково-технічна співпраця; торгівля ліцензіями й технологією; прибережна та прикордонна торгівля; торгівля будівельними послугами; торгівля транспортними послугами; співробітництво в банківській сфері; іноземний туризм; співробітництво у вільних економічних зонах; інші форми міжнародного економічного співробітництва (біржі, торговельні будинки, асоціації).

Зовнішньоекономічну діяльність підприємств ототожнюють, передусім, зі здійсненням експортних та імпорتنих торговельних операцій. Це і зрозуміло, адже на такі операції припадає майже 80% усіх здійснюваних у зовнішньоекономічній діяльності операцій. Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів підприємницької діяльності регулюється такими нормативними документами:

- Законом України від 16.04.1991 року № 959-XII «Про зовнішньоекономічну діяльність», зі змінами і доповненнями;

- Законом України від 23.09.1994 року №185/94-ВР «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», зі змінами і доповненнями;

- Законом України від 23.12.1998 року № 351-XIV «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності»;

- Указом Президента України від 04.10.1994 року № 567/94 «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів», зі змінами і доповненнями .

Це далеко не повний перелік нормативно-правових документів, що регламентують здійснення зовнішньо-економічних операцій у зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних підприємств. Повний перелік законодавчих актів наведено в списку рекомендованої літератури. Усі базові поняття, які використовуються при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємств, викладено в ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність підприємств» .

На зовнішньоекономічну діяльність впливає багато зовнішніх факторів, тому її доцільно характеризувати в комплексі системи господарювання . Загальна характеристика зовнішньо економічної діяльності включає розгляд і обґрунтування співіснування різних форм та видів зовнішньоекономічних операцій, визначення змісту й особливостей укладення зовнішньоекономічних договорів (контрактів), а також виконання зобов'язань, що виникають з фінансово-кредитних відносин на зовнішньому ринку. Неможливо надати детальну характеристику будь-якій зовнішньоекономічній операції без визначення її ефективності для вітчизняного підприємства, яке її здійснює. Засобами ж, які допомагають визначитися із оцінкою (чи то позитивною, чи то негативною), є маркетингові важелі та прийоми, впровадження яких для аналізу поточної ситуації на зовнішньому ринку дає можливість застосовувати ефективні управлінські рішення й опрацьовувати комплекс заходів, які можуть стати вирішальними при формуванні позитивного іміджу як на внутрішньому (національному), так і на зовнішньому ринку. Отже, саме при дотриманні такої послідовності при характеристиці зовнішньоекономічної діяльності, знаючи аргументи, що свідчать на користь здійснюваних на підприємстві зовнішньоекономічних операцій, та недоліки і вади, з якими підприємству слід боротися, стає можливим звернення саме до тих органів і засобів регулювання, які сприятимуть швидкому та ефективному розв'язанню будь-якої проблеми в зовнішньоекономічній сфері.

Зовнішньоекономічна діяльність вітчизняних підприємств ототожнюється передусім зі здійсненням експортно-імпортних операцій,

які можуть мати різні прояви і тенденції. У цьому зв'язку слід чітко розрізняти поняття виду та форми зовнішньоекономічних зв'язків, які здійснює підприємство.

Вид зовнішньоекономічних зв'язків - це сукупність зв'язків, об'єднаних однією ознакою, наприклад, напрямком товарного потоку і структурною ознакою. Класифікаційна ознака, пов'язана з напрямком товарного потоку, визначає рух товару (послуги, роботи) з однієї країни в іншу. За цією ознакою зовнішньоекономічні зв'язки поділяються на:

- експортні;
- імпортні.



Рис.1.1. Загальна характеристика зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

Структурна ознака класифікації зовнішньоекономічних зв'язків (рис.1.1) визначає їх груповий склад, який відтворює сферу економічних інтересів і основну мету зовнішньоекономічної діяльності як господарюючих одиниць, так і держави в цілому. За цією ознакою зовнішньоекономічні зв'язки поділяються на:

- зовнішньоторговельні;
- фінансові;
- виробничі;
- інвестиційні.

Форма зв'язку - це засіб існування певного виду зв'язку, зовнішній прояв (оформлення) сутності будь-якого конкретного зв'язку. До форм зовнішньоекономічних зв'язків відносять торгівлю, бартер, туризм, інжиніринг, франчайзинг, лізинг, інформаційний обмін, консалтинг тощо.

Спираючись на запропоновану класифікацію зовнішньоекономічних зв'язків детально розглянемо особливості здійснення вітчизняними підприємствами кожної з форм зовнішньоекономічних операцій, визначивши їх специфіку в Україні. Значне місце в зовнішньоекономічній діяльності посідають зовнішньоторговельні операції, які характеризуються великим розмаїттям, оскільки вони здійснюються за трьома абсолютно різними напрямками: товарним, наданням послуг та обміном продуктами інтелектуальної власності, що представлені на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Класифікація зовнішньоекономічних операцій

Така класифікація дає підстави зазначити, який вид здійснення зовнішньоекономічної діяльності є найбільш перспективним для подальшого розвитку.

Зовнішньоекономічна діяльність багатоміноменклатурна: вона об'єднує, здавалося б, на перший погляд, несумісні операції, які можна здійснювати і на локальному рівні, не виходячи за межі національних відносин усіх суб'єктів господарювання. Так, консалтингові, туристичні послуги, інжинірингові, реінжинірингові, транспортні операції цілком можливо здійснювати в межах конкретного підприємства (фірми). Але поширення їх і на зовнішньоекономічну сферу дозволяє підвищити загальну ефективність функціонування вітчизняних підприємств в умовах трансформації економіки України в ринкову.

Особливої уваги потребує розгляд кожної із зазначених форм і видів зовнішньоекономічних операцій з метою визначення їх характерних

властивостей для результативного здійснення в практичній діяльності. Про це й піде мова в наступних підрозділах.

Контрольні питання

1. В чому суть теорії порівняних переваг Д. Рикардо?
2. З позицій міжнародних експертів у галузі світового ринку які основні детермінанти формують сукупну пропозицію ?
3. Які основні предумови виходу України на світовий ринок?

Тема 2. Нормативно-правове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства

2.1. Роль держави в регулюванні зовнішньоекономічного сектору економіки

В умовах ринкової економіки держава має виконувати певні функції, які компенсують так звані "відмови ринку", тобто регулювати ті сфери господарського життя, у яких ринок є безсилим. Для виконання таких функцій держава здійснює економічну політику із забезпечення країни суспільними благами, з підтримки досконалої конкуренції та боротьби з монополізмом, регулювання зовнішньоекономічного сектору та ін.

Зовнішньоекономічна політика є частиною економічної політики, яка у свою чергу є складовою політики держави взагалі, її цілі мають бути сумісними з цілями економічної політики та політики взагалі. Так само зовнішньоекономічні заходи мають бути сумісними із загальним політико-економічним та суспільно-політичним ладом у суспільстві. Певні зовнішньоекономічні цілі можуть розглядатися тільки як засіб або проміжна мета для досягнення стратегічної загальноекономічної або загальнополітичної цілі.

Під зовнішньоекономічною політикою розуміють політичне оформлення міжнародних економічних зв'язків країни. При цьому міжнародні економічні відносини охоплюють всі економічні операції, які здійснюються між господарськими суб'єктами країни та їх іноземними партнерами (зокрема імпорт та експорт товарів, капіталу, послуг, а також транскордонний рух робочої сили та грошей).

Основою зовнішньоекономічної політики є теорія міжнародної економіки, яка займається визначенням основ зовнішньоекономічних операцій та досліджує їх вплив на господарські події в країні і за кордоном. Одержані при цьому знання є основою для формулювання цілей та прийняття рішень для ефективної зовнішньоекономічної політики.

Основними цілями зовнішньоекономічної політики держави є:
— створення сприятливих економічних та організаційно-правових умов для суб'єктів економіки у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
— забезпечення раціонального входження економіки країни у міжнародний поділ праці (пошук власного місця у світо-господарській структурі);

— реалізація конкурентних переваг країни;

нормативно-правове забезпечення ЗЕД підприємств;

— підвищення конкурентоспроможності економіки на основі структурної перебудови та модернізації виробництва;

— розвиток орієнтованого на експорт сектору економіки, розширення експортного потенціалу країни;

- раціоналізація експортно-імпортних операцій;
- досягнення зовнішньоекономічної рівноваги.

Зовнішньоекономічна політика держави має відповідати таким принципам:

- адекватність національним інтересам;
- врахування вимог сучасного процесу глобалізації;
- паритетність у відносинах з іншими державами;
- відповідність міжнародній практиці і законодавству;
- демократизація, демонополізація та деідеологізація зовнішньоекономічних зв'язків;
- селективна підтримка експортного виробництва на основі критеріїв ефективності.

Залежно від зовнішньоекономічної доктрини, цілей і участі держави в регулюванні зовнішньоекономічних відносин, його методів та інструментів розрізняють два основні види зовнішньоекономічної політики: — **фритредерство** — політика вільної торгівлі з метою лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення вільного доступу на національний ринок товарів, капіталів, робочої сили тощо; — **протекціонізм** — політика держави, спрямована на захист національної економіки від іноземної конкуренції.

Прагнення до вільної торгівлі є теоретично обґрунтованим. Класична теорія зовнішньої торгівлі стверджує, що запровадження вільної торгівлі підвищує добробут тих країн, які беруть у ній участь, і сприяє оптимальній алокації факторів виробництва та до вирівнюванню їх оплати. Оскільки мета вільної торгівлі є не тільки суспільно-політично, але й економічно раціональною, то через її реалізацію проявляються в повному обсязі переваги міжнародного поділу праці.

Політика вільної торгівлі реалізується шляхом усунення всіх торговельних бар'єрів і відповідає ліберальній організації суспільства. Організаційно-політично ця мета кореспондується з уявленнями класичного лібералізму та сучасного неолібералізму та означає вільне функціонування ринкового господарства.

Мета вільної торгівлі для багатьох країн має характер ідеального стану, до якого в реальності ще дуже далеко, і проти принципів якого виступають певні політичні сили. Однак мета вільної торгівлі мала значний вплив на формування міжнародного торговельного порядку після Другої світової війни і до сьогодні є орієнтиром, на який рівняються у своїй зовнішньоекономічній політиці більшість країн.

На практиці стан вільної торгівлі сьогодні забезпечується в рамках інтеграційних об'єднань. Економічна інтеграція народного господарства з економікою інших країн передбачає об'єднання (злиття) багатьох національних економік в один більш чи менш єдиний спільний економічний простір. При цьому бажаний ступінь єдності визначає ступінь

інтеграції та її конкретні форми. Як свідчить світовий досвід, процес інтеграції проходить певні етапи.

Перший етап — укладення преференційних торгових угод. Такі угоди можуть підписуватися або на двосторонній основі між окремими державами, або між уже існуючим інтеграційним угрупованням і окремою країною або групою країн. Відповідно до них країни забезпечують режим сприяння одна одній, порівняно з третіми країнами. Ніяких міждержавних органів для керування преференційними угодами не створюється.

Другий етап — створення зони вільної торгівлі, що передбачає вже не просто скорочення, а повне скасування митних тарифів у взаємній торгівлі за умови збереження національних митних тарифів у відносинах з третіми країнами.

Третій етап — створення митного союзу — погоджене скасуванням групою країн національних митних тарифів і введення загального митного тарифу та єдиної системи нетарифного регулювання торгівлі щодо третіх країн. Митний союз передбачає безмитну внутрішньоінтеграційну торгівлю товарами і послугами та повну свободу їх переміщення усередині регіону.

Четвертий етап — створення спільного ринку — країни, що інтегруються, домовляються про вільний рух не тільки товарів і послуг, але і факторів виробництва — капіталу і робочої сили. На цьому етапі усуваються всі торговельні обмеження, а також обмеження, які заважають вільному переміщенню факторів виробництва.

П'ятий етап — створення економічного союзу, що передбачає поряд з єдиним митним тарифом і свободою руху товарів та факторів виробництва координацію макроекономічної політики й уніфікацію законодавства у ключових галузях — валютній, бюджетній, грошовій. Уряди узгоджено відмовляються від частини своїх функцій і тим самим поступаються частиною державного суверенітету на користь наддержавних органів.

Принципово можливим є існування і шостого етапу інтеграції — політичного союзу, що передбачає передачу національними урядами більшої частини своїх функцій у відносинах з третіми країнами наддержавним органам. Це фактично означає створення міжнародної конфедерації і втрату суверенітету окремими державами. Однак жодне інтеграційне угруповання не тільки не досягло такого рівня розвитку, але навіть не ставить перед собою подібних завдань.

Хоча економічна інтеграція однозначно підвищує рівень добробуту в країнах-членах за рахунок усунення перешкод для мобільності факторів виробництва, зниження витрат на зовнішньоекономічні операції та прискорення процесу оптимізації загальноекономічної алокації в рамках спільного інтеграційного простору, її не можна обґрунтувати виключно з економічних позицій. Чим вищим є досягнутий ступінь інтеграції, тим

вищі інституціональні витрати інтеграції, насамперед політичні, у формі відмови від національного суверенітету.

Політика протекціонізму, на відміну від вільної торгівлі, передбачає активне втручання держави у функціонування зовнішньоекономічного сектору. При цьому застосовується сукупність правових, фінансово-економічних і організаційно-управлінських форм, методів та інструментів, за допомогою яких держава стимулює, координує і регламентує діяльність суб'єктів у сфері зовнішньоекономічних зв'язків відповідно до конкретних цілей та завдань.

2.2. Організаційні та методичні підходи до державного регулювання ЗЕД

Абстрактні цілі регулювання зовнішньоекономічного сектору реалізуються кожною країною не ізольовано, а в певних пропорціях, з певними акцентами на певних історичних етапах. Так, в Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність", який є основним нормативно-правовим документом у цій сфері, зафіксовані такі цілі регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні:

- забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України;

- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;

- створення найбільш сприятливих умов для доручення економіки України до системи світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн. Цей самий Закон визначає суб'єктів регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні:

- Україна як держава в особі її органів у межах їх компетенції;

- недержавні органи управління економікою (товарні, фондові, валютні біржі, торговельні палати, асоціації, спілки та інші організації координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів;

- самі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

Для регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні використовуються певні інструменти, а саме:

- закони України;

- передбачені в законах України акти тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції;

- економічні заходи оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого) в межах законів України;

- рішення недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами в межах законів України;
- угоди, які укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і не суперечать законам України.

Кожна країна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на її території, метою якого є: захист власних економічних інтересів та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; розвиток усіх видів підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всіх напрямів використання доходів і здійснення інвестицій; заохочення конкуренції та ліквідація монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Держава та її органи не мають права безпосередньо втручатися в зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів цієї діяльності, за винятком випадків, коли таке втручання здійснюється згідно з чинним законодавством.

Найвищим органом, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, є Верховна Рада України. До компетенції Верховної Ради України належить:

- прийняття, зміна та скасування законів, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності;
- затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України;
- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- укладання міжнародних договорів відповідно до законів України про міжнародні договори та приведення чинного законодавства України у відповідність до правил, встановлених цими договорами;
- встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на території України;
- затвердження списків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню або забороняється.

Також органом державного регулювання ЗЕД є Кабінет Міністрів України, який:

- вживає заходів для здійснення зовнішньоекономічної політики України відповідно до законів України;
- здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України з регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;

— приймає нормативні акти з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України.

До центральних органів державного регулювання ЗЕД належить також Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України, яке:

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

— здійснює контроль за додержанням усіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України;

— проводить антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування у порядку, визначеному законами України;

— виконує інші функції відповідно до законів України.

Відповідні повноваження мають Державна митна служба України, яка здійснює митний контроль в Україні згідно з чинними законами України, Антимонопольний комітет України, який контролює додержання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності антимонопольного законодавства та Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі, до компетенції якої належить оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні відповідно до законодавства України та прийняття рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидійних або спеціальних розслідувань, застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів.

Крім центральних органів, діють також органи місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Контрольні питання

1. Назвіть суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
2. На яких принципах базується ЗЕД.
3. Охарактеризуйте механізм квотування зовнішньої торгівлі.
4. Назвіть предумови та наслідки встановлення фрітредерства та протекціонізму у зовнішній торгівлі.

ТЕМА 3. Керування зовнішньоекономічною діяльністю підприємства

3.1. Організація зовнішньоекономічних операцій на підприємстві

Керування зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства здійснюється відповідно до законодавства про ЗЕД і місцевими нормативними актами. У залежності те обсягу експортно-імпоротної продукції в загальній структурі виробництва на підприємстві створюються відділи або підрозділи, які займаються питаннями організації й керування зовнішньоекономічної діяльності.

Функції фахівців з ЗЕД можуть бути наступними, залежно від виробничої структури фірми:

- * науково-технічне співробітництво й зовнішні зв'язки;
- * протокольні заходи щодо організації зовнішньоекономічних зв'язків;
- * дослідження ринку, виявлення потенційних покупців і постачальників, вивчення конкурентів;
- * організація й планування зовнішньоторговельної операції;
- * рекламна компанія, організація руху товарів і стимулювання збуту;
- * оцінка ефективності експортно-імпорتنих операцій.

Функціональні відділи ВТО можна умовно підрозділити на 3 групи:

1. група планування (економічний, планово-економічний, валютно-фінансовий, транспортний відділ, бухгалтерія й т.д.).

2. група маркетингу (відділи кон'юнктури й цін, реклами й виставок, інженерно-технічний, технічного обслуговування й запчастин, спільного підприємництва й т.д.).

3. група прийняття й виконання управлінських рішень (відділ кадрів, канцелярія, відділи АСУ й розвитку, протокольний і юридичний відділи й т.д.).

Залежно від структури підприємства відділ ЗЕД може бути частиною внутрівиробничої структури або відносно самостійним підрозділом, тоді і юридично самостійним.

Організація зовнішньоекономічних операцій на підприємстві містить у собі наступні етапи:

1. Вивчення кон'юнктури зовнішнього ринку експортером і імпортером по їхньому виді, що цікавить, товару.
2. Вибір форм і методів роботи на ринку.
3. Планування зовнішньоторговельної операції.
4. Проведення рекламної компанії.
5. Підготовка й висновок зовнішньоторговельного контракту.

6. Виконання контрактних зобов'язань і контроль за виконанням.

Організація й техніка зовнішньоекономічних операцій вимагає високого професіоналізму, дотримання ділової етики, уміння вести переговори з партнером, знання міжнародних економічних законів і світової практики зовнішньої торгівлі.

1. Вивчення кон'юнктури ринку експортерами проводиться з метою виявлення попиту на певні види товарів на світовому ринку або на ринках окремих географічних регіонів і країн, у тому числі:

- визначення існуючого й перспективного попиту на певні види товарів;
- виявлення вимог до характеристик товарів для орієнтації виробництва на потребі ринку;
- оцінки конкурентоспроможності товарів на окремих ринках;
- визначення комерційних умов збуту, включаючи рівень цін і перспективи його зміни, кредитну політику конкурентів і форми розрахунку;
- вибір найбільш ефективних форм і коштів реклами;
- визначення можливих форм і методів комерційної роботи на ринку.

Ця робота може проводитися як самим експортером, так і маркетинговою фірмою з його доручення.

Вивчення кон'юнктури ринку імпортерами виконується з метою:

- виявлення сучасних вимог до товарів, закупівля яких планується;
- визначення можливих постачальників з погляду якості товарів, технічного рівня виробництва і їхнього фінансового становища;
- визначення рівня цін і прогнозу його зміни;
- вибору найбільш доцільних форм і методів закупівель.

2. Вибір форм і методів роботи на ринку експортерами здійснюється з обліком:

- торгово-політичних умов роботи;
- митного режиму країни-імпортера й нетарифних бар'єрів (заборона імпорту, лімітування, ліцензування, сертифікація й т.п.);
- способів збуту, застосовуваних у країні, що імпортує, конкурентами, оптимальних строків поставок, умов платежів.

На основі цих даних приймаються рішення про залучення агентських фірм, створенні змішаних суспільств і спільних підприємств, створенні за кордоном запасів товарів. Розробляється структура збутової мережі, визначається можливість використання лізингу як способу збуту товарів.

Ураховується також рівень розвитку суміжних галузей економіки країни-імпортера для визначення можливості розвитку виробничої й збутової кооперації.

Дороге встаткування може здобуватися на основі лізингу або компенсаційних угод. Торгівля інжиніринговими послугами й "ноу-хау" (know how) має свої особливості. Тому необхідно вивчити міжнародну практику торгівлі по планованих експортно-імпортних операціях.

3. Планування зовнішньоторговельної операції являє собою розробку взаємопов'язаних за часом і втримуванням організаційних і комерційних заходів, заснованих на маркетингових досліджень головними з яких є.

- вивчення попиту потенційних покупців на товари, спрямовані перспективним покупцям ініціативних пропозицій, проведення переговорів і підписання контрактів.

- вибір методів поширення товарів, каналів розподілу й руху товарів; реклама товару й стимулювання збуту;

- організація системи збуту, включаючи створення збутових філій і дочірніх фірм, висновок угод з посередниками, участь у ярмарках і виставках, використання бірж і аукціонів;

4. Проведення рекламної компанії включає здійснення комплексу заходів, склад і втримування яких визначається ще на першій стадії зовнішньоторговельних операцій - дослідженні ринку.

Рекламна компанія включає:

- видання й доведення друкованої реклами до потенційних покупців різними методами включаючи пряму поштове розсилання;

- організація реклами через засоби масової інформації - радіо, телебачення, кіно, періодична й спеціальна печатка;

- участь у конкурсах, шоу - поданнях, виставках, ярмарках, салонах, благодійних заходах, проведення рекламних конференцій і т.д.

Для експортерів машин і встаткування, поряд з рекламою, необхідно проводити роботу з технічної інформації, забезпечуючи цією інформацією її можливих споживачів, а також інжинірингові фірми відповідного профілю.

У ході маркетингових досліджень і проведення рекламної кампанії важливо врахувати відносини між контрагентами. Так, традиційних контрагентів, з якими регулярно ведеться обмін товарами, необхідно вчасно інформувати про підвищення технічного рівня виробництва, розробці нових товарів. Це допоможе зберегти таких контрагентів в умовах агресивної реклами конкурентів. У випадку, коли експортерам відомі контрагенти, але ділових контрактів з ними раніше не укладалося, варто використовувати цілеспрямовану рекламу. При цьому повідомляються відомості про загальний профіль виробництва, його технічному рівні, науково-дослідній базі, високій якості продукції, стабільності фінансового становища, досвіді роботи з найбільшими споживачами й відкликаннях цих споживачів.

Якщо експортери й імпортери не знають своїх контрагентів, то об'єкти, форми й кошти рекламної кампанії визначаються на основі маркетингових досліджень. Положення контрагентів на ринку також впливає на методи роботи. У комерційній діяльності велика увага приділяється дослідженням ринку для визначення перспективних постачальників, їхнього технічного рівня, фінансової стабільності.

5. Підготовку й висновок міжнародного контракту необхідно здійснювати на основі міжнародного права й практики міжнародної торгівлі.

Залежно від ступеня "знайомства" з контрагентом, йому може бути послана "тверде" або "ініціативне" пропозиція (оферта - offer).

У випадку, коли покупці традиційні, експортер може направляти їм тверда пропозиція (firm offer), у якому вказуються: найменування й кількість товару; строк поставки; ціна товару; термін дії твердої пропозиції; умови угоди.

Якщо імпортер згодний із пропозицією, вона направляє експортерові, телексне підтвердження прийняття пропозиції, у межах установленого строку. Потім імпортер підписує контракт, складений на підставі попереднього контракту й діючої пропозиції й також направляє його експортерові. Новий договір у таких випадках може укладатися як доповнення до попереднього контракту.

При незгоді імпортера з умовами пропозиції експортера, імпортер повідомляє його свої контр умови, використовуючи якнайшвидші кошти спілкування - телефон, телекс, телефакс і т.д. При згоді експортера із цими умовами він висилає імпортерові підтвердження й підписаний екземпляр контракту.

Подібну ж тактику застосовують зі своїми контрагентами й імпортери, направляючи їм тверді запити із вказівкою мінімального переліку умов.

Контрагент, що направляє пропозиція (ферту), у міжнародній практиці називається оферентом (offer).

При відсутності традиційних зв'язків між контрагентами ініціативною стороною направляються на адресу її сторони, що цікавить, прості (вільні) пропозиції, і ці пропозиції називаються ініціативними (free offer).

До складу ініціативних пропозицій експортерів звичайно включаються наступні реквізити:

- точне визначення пропонованого до продажу товару і його кількість;
- кількість товару, пропонованого до продажу;
- мінімальний строк поставки товару й максимальна його кількість, що може бути поставлене в цей мінімальний строк;
- базисні умови поставки, умови й порядок платежів;
- ціна (якщо товар одного виду) або преїскурант (якщо в асортиментів)
- "прайс аркуш" (sticker price), знижки залежно від обсягу замовлення;

- термін дії пропозиції, а також рекламні й інформаційні матеріали, що характеризують і самих експортерів, і їхню продукцію, списки покупців, які використовують пропоновані товари.

6. Виконання контрактних зобов'язань є найважливішим етапом зовнішньоторговельної операції, що визначає ефективність угоди. Схему виконання експортних контрактів можна умовно представити в наступному порядку:

- висновок договорів з постачальниками експортних товарів на основі загальних положень умов поставок товарів для експорту;
- контроль за виготовленням експортних товарів;
- повідомлення імпортерів про відвантаження товару постачальникам для своєчасного фрахтування транспортних засобів, відкриття акредитивів, надання гарантій платежів;
- оплата рахунків постачальників експортних товарів;
- страхування транспортних засобів;
- оформлення товаросупроводжувальних і платіжних документів;
- повідомлення імпортерів про поставку товарів;
- одержання платежів імпортерів;
- розгляд і задоволення претензій імпортерів.

При складних експортних операціях, наприклад поставки судів, машин і встаткування індивідуального виконання, планування контрактів включає такі додаткові заходи, як поетапний контроль конструювання й виготовлення експортної продукції; повідомлення іноземних покупців про готовність продукції до приймання, якщо така передбачена контрактом.

Складні контракти по поставці встаткування можуть передбачати відрядження фахівців для здійснення монтажних і пусконаладжувальних робіт і для технічного обслуговування встаткування в гарантійний період; висновок договорів про транспортування вантажів по території країни, що імпортує, а також договорів з національними монтажними фірмами, якщо це за умовами контрактів входить у зобов'язання експортерів.

При складних імпортних операціях можуть передбачатися відрядження фахівців на фірму іноземного постачальника для здійснення контролю виробництва й приймання імпортованої продукції; напрямок заявок на спеціальні транспортні засоби; здійснення контролю за монтажем і уведенням в експлуатацію імпортного устаткування.

Планування й контроль імпортних операцій також доцільно вести в табличній формі або у вигляді запису окремих заходів, з використанням комп'ютерних програм.

3.2/.Виробнича кооперація й промислове співробітництво

Ця форма зовнішньоекономічних зв'язків розвивається як форма співробітництва на основі подальшого процесу спеціалізації й кооперації виробництва . Вона використовується й у рамках держави, і в масштабі світового господарства, а також на рівні підприємств.

У світовій практиці відомо багато видів кооперації, у тому числі: виробнича, збутова, виробничо-збутова, компенсационные угоди й інші.

Виробнича кооперація - є однієї з форм зовнішньоекономічних зв'язків і характерна тим, що вузли й деталі кооперуваної продукції виготовляються по завданнях і технічних вимогах замовників, а зовнішньоторговельні контракти на виробництво й поставку такої продукції носять підрядний характер. Підписанню контрактів може передувати висновок угод, що визначають умови довгострокового співробітництва. У цих угодах можуть передбачаються умови розробки конструкцій, машин і встаткування, виробництва й поставки кооперуємих вузлів і деталей по технічній документації замовників або по переданих зразках. Постачальники можуть виготовляти кооперовану продукцію з матеріалів замовників або своїх, при цьому за якість застосовуваних матеріалів, а також строки і якість виконання контракту несуть відповідальність постачальники.

Ініціаторами здійснення усередині - і меж - галузевої виробничої кооперації можуть виступати промислові організації.

Збутова кооперація являє собою співробітництво хазяйновито незалежних виробників, що вкладають кошти в спільні заходи щодо збуту продукції, що випускається ними. Ці виробники проводять спільні рекламні компанії, готують загальні техніко-комерційні пропозиції, використовують спільно збутові мережі, створюють спільні збутові організації. Розвиток збутової кооперації взаємозалежно з поглибленням процесу спеціалізації й концентрації виробництва. Фірми, що спеціалізуються на випуску вузької номенклатури товарів, прагнуть до спільного збуту з компаніями , що випускають суміжні види виробів. Це дозволяє підвищити конкурентоспроможність товарів і задовольнити запити покупців. Збутова кооперація широко використовується серед виробників, що спеціалізуються на випуску двигунів певних потужностей або модифікацій, по числу оборотів, виготовлювачів сільськогосподарських машин, насосів, складних інструментів і т.п.

Виробничо-збутова кооперація широко використовується в робототехніці, верстатобудуванні, автомобілі - і літакобудуванні, вагонобудуванні й інших галузях. Цей вид кооперації також є формою й торгівлі, і співробітництва й здійснюється на основі угод, що укладаються зовнішньоторговельними й виробничими партнерами. Ці угоди можуть передбачати взаємні зобов'язання сторін по спільному виробництву й збуту

кооперованої продукції, підготовки комерційних пропозицій, спільній участі в торгах, взаємному використанню комерційних пропозицій, спільній участі в торгах, взаємному використанню збутових приміщень партнерів. В угодах можуть передбачатися права на самостійну реалізацію продукції й умови про розділ ринків, узгодження цін і інші умови роботи на ринку.

Торгівля в складі консорціумів - це різновид производственно - збутової кооперації, представляються собою тимчасові союзи хазяйновито відособлених компаній, тобто об'єднання картельного типу. Вони створюються для підвищення технічної й комерційної конкурентоспроможності продукції компаній, що беруть участь у конкурентній боротьбі за одержання замовлень на поставки великих партій товарів і виконання підрядних робіт зі спорудження промислових і інших об'єктів. Такі замовлення консорціуми одержують у результаті прямих переговорів із замовниками або через міжнародні торги.

Комплектація імпорتنих закупівель - інший різновид міжнародної виробничо-збутової кооперації. Цей вид співробітництва передбачає поставку замовником на поліментацию споруджуваних за рубежем об'єктів, транспортних засобів, оборудоування.

Компенсаційні операції - один з напрямків міжнародного коопераційного співробітництва. При цьому іноземні постачальники можуть надавати замовникам фінансові кредити на оплату машин, що поставляються, устаткування й т.п., або поставляти цю продукцію й послуги на умовах товарних кредитів.

Угоди по компенсаційних операціях передбачають зобов'язання іноземних партнерів купувати продукцію, зроблену на побудовані при їхньому сприянні підприємствах, для погашення фінансових і товарних кредитів.

Цей вид співробітництва широко використовувався в колишніх соціалістичних країнах; у цей час використовується що розвиваються й слабозвиненими країнами для прискорення НТП. Світова практика висновку й виконання компенсаційних угод показала, що розміщення замовлень на проектування, поставки встаткування й надання послуг найбільше доцільно здійснювати через міжнародні торги. Проведення торгів сприяє загостренню конкуренції на ринку й зниженню експортних цін на 20 - 25 % до рівня цін, узгоджуваних у результаті прямих переговорів, дає можливість одержати технічні й комерційні переваги для замовників.

Маркетингові дослідження на зовнішньому ринку

Основний зміст маркетингу полягає в тому, що будь-яке господарське

рішення повинно прийматися виходячи з аналізу ринкової ситуації та тенденцій її зміни, а також з урахуванням імовірної реакції ринку на прийняте рішення. Найактивніше застосовують міжнародний маркетинг транснаціональні корпорації. Серед них відомі американські компанії: "Ексон", "Тексако", "Сітікорп", "Мобіл", "Катерпіллар Трактор", "Доу кемікал", "ІБМ", "Кока-кола", "Ксерокс", а також концерни інших закордонних країн: "Ройял Датч-Шелл", "Бритіш петролеум", "Юнілевер", "Філіпс", "Фольксваген", "Ніппон Стіл", "Сіменс", "Тойота мотор", "Нестле", "Соні", "Хонда", "Мерседес-Бенц" та багато інших. Досить актуальним є розвиток міжнародного маркетингу і для українських фірм, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Відомий американський учений Філіп Купер сутність маркетингових досліджень сформулював так: "Маркетингові дослідження - систематичне визначення кола даних, необхідних у зв'язку маркетинговою ситуацією, яка стоїть перед фірмою, їх збір, аналіз і звіт про результати".

Система маркетингу у сфері зовнішньоекономічної діяльності включає в себе комплекс найбільш суттєвих ринкових відносин та інформаційних потоків, які зв'язують бізнес з ринками збуту товарів на міжнародному рівні.

В узагальненому виді маркетинг - це система організації і збуту товарів, спрямована на задоволення потреб конкретних споживачів і користувачів та на одержання прибутку фірмою на основі дослідження і прогнозування ринку.

Суб'єктами маркетингу у сфері зовнішньоекономічної діяльності виступають: споживачі (користувачі), товаровиробники і обслуговуючі організації, підприємства гуртової і роздрібної торгівлі, організації-споживачі та служби маркетингу. Схема взаємовідносин суб'єктів і їх відношення до товарів і послуг зображено на рисунку 3.1

У центрі процесу управління маркетингом у сфері зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням факторів, що впливають на тактику і стратегію маркетингу - цільові покупці. Всі зусилля спрямовані на їх обслуговування. Підприємства розвивають свій маркетинг-мікс, застосовуючи чотири маркетингові управлінські системи - інформаційну, планову, організаційну, контрольну. Ця система має мікро- (постачальники, посередники, конкуренти, громадськість) і макрооточення (економічні, соціальні, політичні та інші суспільні фактори), що представлені на рис. 3.2.



Рис. 3.1. Взаємовідносини суб'єктів маркетингу у виробництві та збуті товарів у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Усю проблематику, пов'язану з дослідницькою функцією маркетингу, можна звести до двох основних груп. Перша - вивчення ринків збуту - передбачає вивчення товарів і товарного асортименту, дослідження споживання і покупців і, нарешті, аналіз самих ринків. На основі отриманих даних складається програма виробництва і, відповідно, її матеріально-фінансове забезпечення, а також визначаються шляхи і засоби просування товару на ринок, виробляються форми організації й управління збутом, намічається загальна збутова політика фірми. Друга - вивчення збуту, тобто маркетингових операцій. Аналіз збуту озброює керівництво даними торговельної статистики, згрупованими за різними ознаками, що дає змогу виявити найсуттєвіші аспекти нинішніх і минулих досягнень у сфері продажу.

Одним із головних чинників маркетингу, що впливає на рівень отриманого прибутку, є обсяг продажу, а також валовий прибуток, який одержується за результатами продажу різних товарів окремим групам клієнтів, і рівень витрат маркетингу. Аналіз збуту дає змогу одержати вихідні дані для оцінювання норми прибутку минулої і теперішньої діяльності, а також для розроблення планів на майбутнє.

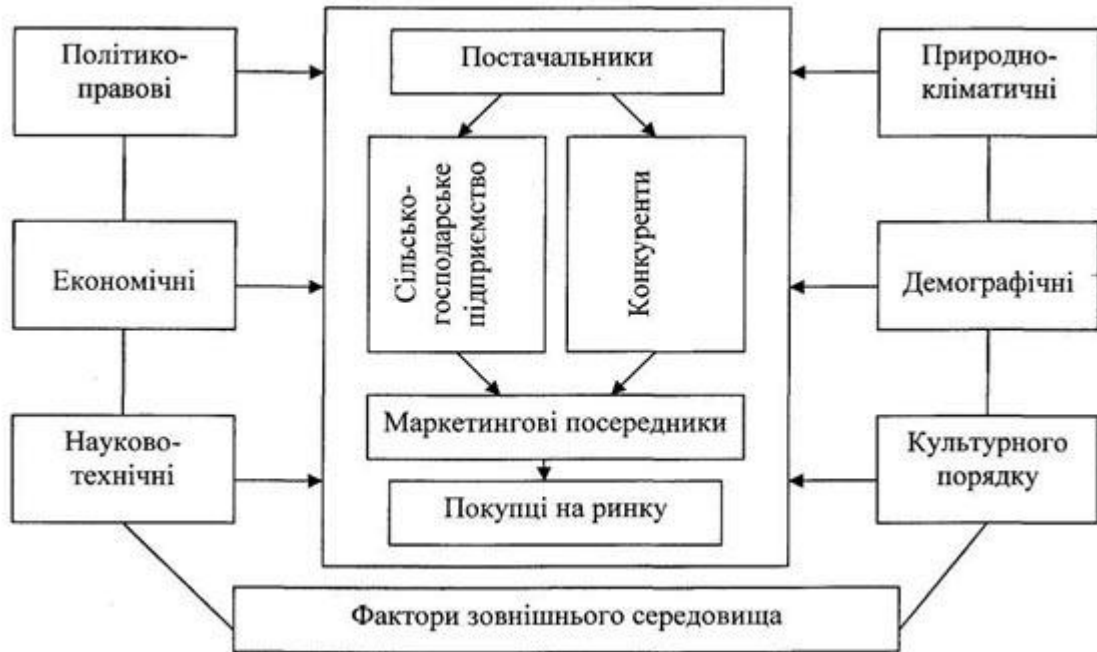


Рис. 3.2. Елементи і фактори маркетингової діяльності підприємства при виході на зовнішній ринок

ВИВЧЕННЯ ТОВАРУ. Під вивченням товару розуміють ті напрямки досліджень, що мають на меті відповісти на запитання, наскільки товари, що вироблені або вироблятимуться даним підприємством, відповідають потребам, смакам, бажанням споживача. Якщо виходити з того, що "товар - це комплекс корисних властивостей речі", то предметом аналізу товару стають його споживчі властивості, достоїнства і недоліки порівняно зі зразками, уже наявними на ринку. Критерієм оцінки слугує споживчий попит. Дослідник, якщо він прагне об'єктивно оцінити перспективи попиту на товар, повинен на основі опитування представників потенційних покупців дати якісну, а якщо можливо, і кількісну оцінку споживчих властивостей товару, перспектив його прибуткового збуту. Ступінь важливості подібного аналізу неоднакова і залежить від природи товару, його місця в споживанні, від умов виробництва.

ВИВЧЕННЯ ПОКУПЦЯ. Метою вивчення покупця є виявлення і детальне дослідження тих категорій осіб (покупців і споживачів), котрим адресована продукція фірми, а також їхніх навичок і мотивів, якими вони керуються у своїй поведінці на ринку. Дослідження такого типу передбачають аналіз основних суб'єктивних і об'єктивних чинників, що формують смак і надання покупцем переваги тому чи іншому товару. Вивченню підлягають демографічна характеристика покупців, розподіл прибутку, соціальні чинники, що впливають на поведінку даної групи населення, психологію. Ці напрямки аналізу звичайно об'єднуються в поняття "дослідження мотивацій".

Особливістю вивчення покупця в межах дослідження мотивацій є те, що як об'єкт вивчення береться не покупець узагалі. Успішна реалізація політики ринкової сегментації передбачає знання того, хто саме є споживачем продукції фірми. Тому необхідно виокремити з усієї маси споживачів найтипівіші групи, що мають однакову чи подібну споживацьку поведінку і репрезентують особливий спектр суспільного попиту на даний товар. При цьому головним критерієм часто береться розподіл споживачів за рівнем прибутку і соціального стану, а додатковими - вік покупця, склад його родини, місце проживання тощо.

ВИВЧЕННЯ РИНКУ. Кожен ринок не є якимось однорідним утворенням, він диференціюється за різноманітними ознаками. Під вивченням ринку розуміють дослідження галузевих, регіональних, товарних ринків і ринків покупців. Основна мета такого дослідження - визначити (загалом або щодо кожного ринку зокрема) потенціал продажу і скласти прогноз на майбутнє. Іншими словами, дати кількісну оцінку існуючих і потенційних можливостей збуту продукції фірми. З погляду фірми прогноз продажу має першочергове значення для вирішення багатьох питань господарської діяльності. Тому деякі компанії відважуються розпочати операції, не маючи достатньо обґрунтованих припущень щодо перспектив збуту власної продукції. Для визначення таких перспектив фірма, як правило, проводить дослідження у таких напрямках:

- місткість ринку, тобто аналіз поточного суспільного попиту на даний товар (товарну групу);
- характеристика ринку даного товару, аналіз стану ринкової конкуренції й оцінка впливу інших економічних чинників на характер попиту і пропозиції;
- тенденція зміни місткості ринку і соціально-економічні фактори, що впливають на неї;
- прогноз продажу або частки товарного ринку, яку компанія планує контролювати в майбутньому;
- аналіз регіональних ринків, тобто стан і перспективи збуту якогось товару на даній конкретній території.

Сюди належить широке коло досліджень, і насамперед вивчення приросту та міграції населення, а також пов'язаних із цим змін у купівельній спроможності жителів даної території. Аналіз регіональних ринків допомагає вибрати найперспективніші напрямки, за якими необхідно розширити збутову діяльність, виробити з урахуванням мобільності покупців науково обґрунтовані принципи роздрібнення закордонного ринку на територіальні компоненти. При цьому старанно вивчаються особливості ринкової конкуренції на тому або іншому регіональному ринку тощо.

При цьому активно використовуються економіко-математичні методи і моделі, а для обчислення параметрів моделей попиту - ЕОМ. Це дає змогу прорахувати вплив десятків чинників на масштаби майбутнього попиту, відібрати з них найбільш значущі і, застосовуючи їх у різних комбінаціях, підготувати прогноз попиту на поточну, середню і довгострокову перспективу.

Маркетингові дослідження на зовнішньому ринку не обмежуються аналізом покупців, товарів і ринків. Значна увага приділяється також оцінці ефективності системи маркетингу загалом та її основних частин, зокрема пошукам оптимального поєднання всіх чинників ринкового успіху. У даному контексті величезного значення набуває спроможність визначити, який саме комплекс маркетингу відповідає попиту на закордонному ринку, а при остаточному аналізі комерційних операцій - правильно оцінити, чи була маркетингова діяльність успішною чи ні.

3.4.Сутність та розрахунок економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності країни.

Підвищення ефективності функціонування економічної системи в цілому залежить від раціонального поєднання як внутрішніх, так і зовнішніх факторів економічного росту. Якщо сфера внутрішніх факторів, це економічні можливості кожної з країн, то зовнішні виникають на основі взаємодії національних економічних систем. Через сферу міжнародних економічних відносин зовнішні фактори впливають на внутрішньоекономічні процеси, які відбуваються в економіці кожної з країн, що задіяна в системі світового господарювання.

Таким чином, ефективність функціонування національної економіки можна розглядати як певний ступінь досягнення добробуту населення країни через реалізацію комплексу цілей за певний період часу під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

На національному рівні зовнішньоекономічна діяльність служить основній меті держави — забезпеченню добробуту населення, який досягається за рахунок зростання національного доходу. Тому ефективність зовнішньоекономічної діяльності держави це характеристика ступеня досягнення такого рівня національного доходу, за рахунок здійснення зовнішньоекономічних операцій за певний період часу, який забезпечив би зростання добробуту населення.

Теоретичною основою оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності є класичні теорії зовнішньої торгівлі Адама Сміта та Давида Рікардо, так як зовнішньоторговельні операції є основою здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Згідно з теорією «абсолютних переваг» А. Сміта країна отримує вигоду від зовнішньої торгівлі, якщо буде експортувати товари, які вона

виробляє з меншими витратами (у виробництві яких вона має абсолютні переваги) та імпортує ті товари, витрати на виробництво яких у цій країні вищі, ніж в інших країнах.

Відповідно до теорії «порівняльних переваг» Д. Рікардо країна отримає вигоду від зовнішньої торгівлі, якщо буде спеціалізуватися на виробництві та експорті товарів, які вона може виробляти з більш низькими витратами порівняно з іншими країнами, то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній із країн абсолютно більш ефективним ніж в іншій.

Отже, вигода від зовнішньої торгівлі і являє собою економічний ефект, який отримує кожна з країн, що бере участь у сфері зовнішньоекономічних відносин, якщо кожна з них буде спеціалізуватися на торгівлі тими товарами, у виробництві яких вона має абсолютні або порівняльні переваги.

Таким чином, ефективність зовнішньоекономічної діяльності країни- це економічна категорія, що відображає сукупний ефект від зовнішньоекономічних зв'язків, який полягає в економії суспільної праці та зростанні її продуктивності від участі економіки країни у міжнародному поділі праці.

Ряд економістів схильні до того, щоб визначати результат зовнішньої торгівлі не величиною економії від імпорту, яка виникає внаслідок того, що країна не несе витрат на вітчизняне виробництво імпортозамінних товарів, а величиною оцінки їхньої загальної корисності. Вони вважають що різний ступінь доцільності виробництва товарів для обміну їх на товари інших країн визначається через показники ефективності, що порівнюють витрати праці на виробництво товарів з тим економічним ефектом, який ці витрати приносять.

Оскільки ціллю виробництва є задоволення потреб суспільства, то результати праці та ефект від витрат праці повинні оцінюватися виходячи з того, як той чи інший продукт задовольняє існуючі суспільні потреби. Щоб зробити вибір, потрібно зіставити витрати праці на виробництво кожного продукту з оцінкою суспільної потреби, яку цей продукт задовольняє. А ця оцінка буде означати й оцінку продукту, що задовольняє дану потребу, оцінку його корисності для суспільства.

Суспільна корисність продукції залежить від багатьох її параметрів залежно від виду товару, але основними є натуральні та техніко-економічні показники. Критерієм корисності може бути прийнято економічний ефект, який отримується при споживанні продукції і може бути виражений у грошовій формі. Відомо, що в практиці обґрунтування економічної доцільності організації виробництва, проведення певної операції та впровадження нового обладнання, прогресивного виду сировини чи матеріалів враховується також економічний ефект, отриманий виробниками.

У сучасних умовах функціонування національних економічних систем ефективність будь-якого виду діяльності можна оцінити за спільним для всіх економічних суб'єктів принципом -зіставленням результатів виробництва та витрат. Тобто включення країни до системи міжнародного розподілу праці дозволяє при даному обсязі матеріальних та людських ресурсів досягти більшого приросту національного доходу, ніж в умовах замкненого господарства (автаркії), чи знизити суспільно необхідні витрати для забезпечення заданого обсягу національного доходу. І в тому, і в іншому випадках досягається економія суспільно необхідних витрат і, як наслідок цього, підвищення ефективності суспільного виробництва.

З позицій окремої країни ефективність зовнішньоекономічних зв'язків знаходиться у прямій залежності від основного завдання зовнішньої торгівлі— задовольняти потреби економіки країни в тих чи інших товарах, які купуються в обмін на товари національного виробництва, при менших загальнодержавних витратах, ніж на власне виробництво у країні.

Тому основний принцип методики визначення ефективності зовнішньої торгівлі полягає у співвідношенні загальнодержавних витрат на виробництво експортної продукції з економією від імпорту, яка виникає в результаті того, що країна не несе витрат на національне виробництво імпортованих товарів. Інакше кажучи, погреб економіки країни у певних товарах задовольняється шляхом здійснення витрат не безпосередньо на їхнє виробництво, а за рахунок витрат на виробництво інших (експортних) товарів, на валютну виручку від продажу яких купуються потрібні імпортовані товари.

Якщо витрати на вітчизняне виробництво необхідних товарів, які намічається отримати по імпорту, виявляються більшими, ніж витрати на виробництво товарів, які експортуються в обмін на цей імпорт, то очевидною є вигідність товарного обміну.

Різниця між вказаними витратами виражає величину абсолютного економічного ефекту зовнішньої торгівлі, який розраховується за формулою:

$$AE_{з-т} = V_{із} - V_e,$$

де $AE_{з-т}$ — розмір абсолютного ефекту від зовнішньої торгівлі;

$V_{із}$ — витрати на виробництво імпортозамінної продукції;

V_e — витрати на виробництво експортних товарів.

А співвідношення витрат на виробництво імпортозамінної продукції до витрат на виробництво експортних товарів є відносним показником економічної ефективності зовнішньої торгівлі, який розраховується за відповідною формулою:

$$BE_{зт} = V_{із} / V_e.$$

Зовнішня торгівля буде вигідною, якщо абсолютний ефект $AE_{3,T}$ визначається позитивною величиною, а показник відносної ефективності $BE_{3,T}$ більший за одиницю. Позитивна величина абсолютного ефекту буде, таким чином, умовою економічної доцільності здійснення того чи іншого заходу по розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, а максимальний розмір ефекту може розглядатися як критерій вибору найбільш ефективного варіанта цього розвитку.

Розрахунок економічної ефективності зовнішньої торгівлі проводиться з метою обґрунтування окремих пропозицій щодо продажу і закупівлі товарів, розрахунку зовнішньоторговельного балансу, аналізу структури та напрямів зовнішньоторговельного обороту, обґрунтування оптимальності платіжного балансу країни.

Основними показниками, які характеризують ситуацію, що склалася у сфері зовнішньоторговельної діяльності країни є показники абсолютної і відносної ефективності експорту, показники абсолютної і відносної ефективності імпорту та ефективність товарообмінних операцій.

Абсолютна ефективність експорту розраховується за формулою:

$$AE_e = BV_c - VT_c.$$

Показник відносної загальноекономічної ефективності експорту товарів визначається відповідно до формули:

$$BE_e = BV_c / VT_c,$$

де BE_e — відносна ефективність експорту;

BV_c — чиста валютна виручка від експорту товару (ціна одиниці експортної продукції у валюті);

VT_c — витрати при експорті, які розраховуються як сума витрат на безпосереднє виробництво експортної продукції та витрати по транспортуванню до митного кордону України.

Абсолютна ефективність імпорту розраховується за формулою:

$$AE_i = V_i - VT_i.$$

Показник відносної загальноекономічної ефективності імпорту товарів визначається відповідно до формули:

$$BE_i = V_i / VT_i,$$

де BE_i — відносна ефективність імпорту; V_i — вартісна оцінка імпортової продукції;

VT_i — витрати на оплату імпортного товару та його доставку до митного кордону України.

Визначення економії загальноекономічних витрат у зв'язку з імпортом товарів у країну — одна із головних проблем функціонування зовнішньоекономічного комплексу країни. Економія витрат від імпорту, як і витрат на експорт, може складатися з таких елементів: витрати на

вітчизняне виробництво імпортозаміпних товарів; різниця в транспортних витратах при імпорті та вітчизняному виробництві; ефект від використання в національній економіці закуплених дефіцитних товарів; ефект від залучення іноземних кредитів.

Незважаючи на специфіку в оцінці імпортої продукції, яка залежить від різних внутрішніх та зовнішніх умов вирішуваного завдання, як правило, у всіх випадках потрібно знати народногосподарські витрати на вітчизняне виробництво імпортного товару чи його замітника. При визначенні економії, яка досягається в результаті імпорту, повинна враховуватися не тільки економія поточних витрат, але й капітальних вкладень, які б були потрібні для вітчизняного виробника потенційно імпортних товарів чи їх заміників.

Контрольні питання

1. Які етапи містить у собі організація зовнішньоекономічних операцій на підприємстві?

2.3 якою метою проводиться вивчення кон'юнктури ринку експортерами?

3. Охарактеризуйте структуру маркетингових досліджень на зовнішньому ринку.

4. У чому полягає сутність ефективності як економічної категорії?

5. Визначіть критерій ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій.

6. У чому полягає головний принцип методики визначення ефективності зовнішньоторговельних зв'язків?

Тема 4. Комерційні контракти в міжнародній торгівлі

4.1. Види й зміст зовнішньоторговельного контракту

Залежно від виду угод контракти можуть бути: купівлі-продажу, оренди, підяду, позики й т.д.

Експортні контракти можуть укладатися в усній і письмовій формах.

Письмові форми договорів купівлі-продажу можуть бути:

- у формі листа, телефаксу або телекса, приміром, пропозиція й письмове прийняття цієї пропозиції продавцем, як підтвердження замовлення;

- у формі контракту, тобто документа, у якому перераховані всі умови купівлі-продажу (у великих фірм, як правило є, свої бланки, на яких на одній сторінці перераховані всі загальні умови, а на іншій - вільне місце, куди можна вставляти конкретні умови кожної угоди). Звичайно контракт оформляється в трьох екземплярах. Один екземпляр залишається в продавця, два направляються покупцеві, з яких один їм підписується й вертається продавцеві;

- у формі спеціальних міжнародних типових контрактів, прийнятих по таких сировинних товарах, як зерно, масло й т.д. У цих контрактах відповідно до традицій міжнародної торгівлі продавці й покупці завжди використовують ті самі умови.

Договір купівлі-продажу в юридичному змісті є обоюстороннім волеизъявителем. **У комерційному змісті він - найважливіший інструмент обмеження ризику експортера й імпортера. Його застереженнями партнери (сторони) намагаються виключити, перенести або розділити всі можливі ризики, пов'язані з виконанням договору.**

Більшістю діючих у країнах Західної Європи правопорядків передбачається вільна форма договору купівлі-продажу, інакше кажучи, можна укласти будь-який договір або контракт, у тому числі навіть в усному виді

Текст контракту починається, як правило, з його назви, реєстраційного номера, вказівки місця й часу висновку контракту, визначення сторін і предмета договору.

Утримування контракту (contract), або договору купівлі-продажу складається із двох частин.

Перша частина контракту має безпосереднє відношення до зобов'язань експортера. У ній приводяться погоджені позиції по :

- якості, кількості й ціні товару,
- умовах поставок,

- часу й місці поставок товару.

У другій частині контракту викладаються зобов'язання імпортера по :

- умови прийняття товару,

- умови платежу.

Наприкінці тексту контракту приводяться умови страхування, відомості про застосовуваний сторонами праві й арбітражі.

Розділи контракту звичайно складені в певній логічній послідовності, наприклад: визначення сторін; предмет договору; ціна й загальна сума контракту, строки поставки товарів; умови платежів; упакування й маркування товарів; гарантії продавців; штрафні санкції; страхування; обставини непереборної чинності, арбітраж.

Якщо предметом договору є складні машини й устаткування, то в технічні умови, умови випробувань, приймання, вимоги до технічної документації, умови відрядження фахівців для здійснення монтажу й т.д. Ці розділи можуть включатися в текст контракту або додаватися до контракту.

4.2. Визначення сторін і предмет договору

У преамбулі контракту приводиться визначення сторін - це повне юридичне найменування контрагентів із вказівкою, яка сторона є покупцем, а яка продавцем.

Предмет договору визначає вид угоди, базисні умови поставки, найменування товару і його кількість. Наприклад: "Продавець продав, а Покупець купив на умовах FOB Калінінградський порт, баштові крани типу А. у кількості 7 шт. ."

При вказівці кількості товару варто враховувати наявні розходження в метричній і іншій системах мір і ваг.

Якість товару підтверджується відповідними документами - сертифікатами - з посиланням на міжнародного, національні й галузеві стандарти.

Методи визначення якості товару:

- огляд (перевірка) товару клієнтом перед підписанням контракту;

- точний опис товару (це стосується встаткування або продукції, виробленої за замовленням);

- підтвердження клієнтом зразка;

- посилання на промислові стандарти (ДЕРЖСТАНДАРТ, DIN, OENORM і т.п.).

Якість товару фіксується після підписання контракту.

Для визначення якості товару існують наступні правові можливості:

1. покупка з умовою огляду, коли весь товар оглядається перед висновком контракту;

2. покупка оптом. У цьому випадку мова йде про купівлю-продажу конкретної партії товару без визначення якості й без перерахування окремих частин (залишки на складі й т.п.; продавець не дає ніякої гарантії по якості й кількості);

3. покупка на пробу за зразком: якість проданого товару визначається за зразком (як правило, береться 2 - 3 зразки; продавець і покупець залишають у себе по одному зразку для доказу);

4. покупка на базі певної якості. При цьому встановлене розходження між погодженою й поставленою якістю компенсується знижкою із ціни або надбавкою до ціни. Продавець може поставляти товар кращої або гіршої якості, оскільки він, певною мірою, залежить від субпоставщиків. Що стосується компенсації за відхилення від якості, те, як правило, обидві сторони домовляються, що різниця в якості компенсується тільки тоді, коли вона перевищує встановлені межі;

5. угода з наступним уточненням характеристик товару. Це в принципі типовий контракт, що визначає базис ціни й кількість (ціна фіксується лише при висновку конкретного замовлення, у якому встановлюється й кількість товару);

6. опціон, подібна угода укладається практично тільки за умови, що одна зі сторін підтверджує її протягом певного строку.

Опціон може бути на користь покупця, якщо покупець має право підтвердити опціон до певного числа. Взаємний опціон, коли продавець також має право запропонувати товар або відмовитися від цього. Якщо точні потреби покупця при висновку угоди ще не відомі, то опціон, як правило, існує тільки на користь покупця. Це використовується саме в тих випадках, коли покупець перепродує товар. При цьому останній укладає зі своїм постачальником твердий, тобто безвідкличний опціон у свою користь, і лише коли покупець підтвердив йому куплю, він також підтверджує опціон своєму продавцеві. Щоб обмежити ризик для перепродувача, потрібно зробити ідентичними умови опціону й продажу. Подібні угоди називаються "Back to back deals" ("Спина до спини") і широко практикуються у всіх тих сферах, у яких торговельними фірмами на світовому ринку закупаються й перепродуються сировинні товари (хімікати, добрива, енергоносії, руда й т.п.), іншими словами, у транзитній торгівлі.

4.3. Умови поставки товару

Щоб обмежити ризики при висновку контракту, дуже важливо визначити:

- хто організує й оплачує перевезення товару від продавця до покупця;
- хто несе ризик у ході здійснення цих функцій;
- хто несе ризик від загибелі або псування товару.

Розподіл цих ризиків між продавцем і покупцем провадиться на основі міжнародних торговельних порядків, які стали називатися базисними умовами поставок, установлених Міжнародною торговельною палатою (МТП).

З метою виключення протиріч у тлумаченні контрагентами базисних умов контрактів купівлі-продажу товарів Міжнародна торговельна палата (МТП) виступила в 1953 - 1980 і 1990 роках збірники тлумачень міжнародних комерційних термінів - "Икотермо". Ці збірники визначають основні права та обов'язки сторін при різних базисних умовах. Позначаються базисні умови початковими буквами слів, що визначають положення вантажу стосовно транспортного засобу. З урахуванням цього положення визначаються обов'язки продавця й покупця; у тому числі: хто й за чий рахунок забезпечує навантаження товарів на транспортний засіб

фрахтування транспортного засобу,
транспортування товарів по територіях країн продавця, покупця, транзитних країн, морем і повітрям,
де й коли переходить із продавця на покупця ризик випадкового ушкодження або втрати товару.

Базисні умови визначають обов'язку продавця в частині впакування й маркування товарів, обов'язку сторін по страхуванню вантажів і оформленню комерційної документації, а також інші обов'язки по виконанню контракту.

Після позначення базисних умов у контрактах вказується назва пункту, до якого ці умови ставляться. Такими пунктами можуть бути аеродроми, морські й річкові порти, залізничні станції, склади продавців або покупців, вантажоодержувачів, бірж і аукціонів, прикордонні пункти, заводи-виготовлювачі й споживачі продукції, стройплощадки об'єктів.

При висновку контракту кожна сторона прагне до обмеження власних обов'язків і ризиків і перенесенню їх на іншу сторону. У розподілі обов'язків і ризику обидві сторони, як правило, керуються двома критеріями:

- положення на ринку;
- контроль за транспортом і страхуванням.

Положення на ринку. Якщо на ринку існує безліч конкурентів, продавець звичайно змушений пропонувати умови, які вигідні покупцеві, інакше кажучи, вона, напевно, обов'язково запропонує свій товар на тих же самих умовах, що й конкуренти в країні покупця. Швидше за все в цьому випадку продавець змушений буде запропонувати товар "франко склад покупця" або на умовах СИФ, включаючи вартість страхування м фрахт. Принаймні, він буде змушений організувати перевезення товару й заплатити за неї за умовами КАФ, СИФ, "франко границя" або "включаючи

вартість доставки на завод покупця". Не можна, звичайно, випустити з уваги, що всі додаткові видатки з боку продавця відображаються в ціні.

Контроль за транспортом і страхуванням. Великий експортер, що регулярно поставляє велику кількість товарів, як правило, у стані одержати від експедиторів і страхових суспільств більше вигідні ставки, чим фірма, що рідко користується цими послугами. У такому випадку доцільніше організувати перевезення в країні експортера, оскільки проведення робіт на місці контролювати легше. Тут продавець може запропонувати умови КАФ (включаючи вартість і факт) або СИФ (включаючи вартість, страхування й фрахт).

Продавці й покупці не завжди готові приймати на себе ризик загибелі або псування товару, при перевезеннях або ризик підвищення вартості перевезення товару в іншій країні.

4.4. Контрактні ціни

Ціна й загальна сума контракту. Ціна товару - це кількість грошових одиниць певної валютної системи, що повинен заплатити покупець продавцеві в тієї ж або іншій валюті за весь товар або одиницю товару, доставлені продавцем на базисних умовах у зазначений у контракті географічний пункт.

Ціни міжнародних контрактів виражають у грошових одиницях певної валютної системи вартість товарів. За узгодженням сторін ціни фіксуються в контракті у валюті однієї зі сторін контрагентів або у валюті третьої країни. Для платежу, тобто для взаємних розрахунків між продавцем і покупцем, може бути обрана інша валюта, не та, у якій зафіксовані ціни.

У міжнародній торгівлі практикується кілька способів установалення фіксації цін:

тверді ціни;

ціни з наступною фіксацією;

змінні ціни.

Тверді ціни - ті, які согласовуються при висновку контракту й не змінюються в ході його виконання.

Ціни з наступною фіксацією - установаються в назанченые договорами строки на підставі погоджених партнерами джерел.

Скользящие ціни - можуть застосовуватися в контрактах із тривалими строками поставок (більше одного року) протягом яких можуть змінюватися економічні умови виробництва товару.

Змінна ціна складається із двох частин: базової й змінної.

Базова - установається на дату пропозиції або підписання контракту; змінна - визначається на період виготовлення або поставки товару й согласовується контрагентами. У контракті визначають методику її розрахунку й джерела одержання необхідної інформації. Базова ціна

розраховується продавцем на основі конкурентних матеріалів і согласовується з покупцем під час ідписання контракту. При тривалих строках виконання контракту можуть змінюватися: тарифи на перевезення вантажу, вартість сировини, матеріалів і тарифи заробітної плати, що становлять змінну частину ціни.

Остаточна ціна (Цк) ураховує зміни змінної частини під час исполнебня контракту й може бути розрахована по формулі:

$$Цк = Цб (A + B + B + \dots) 100$$

, де Цб - базисна ціна товару;

A - незмінна частина ціни (наприклад, амортизація)

B - частка частини, що змінюється, ціни товару (наприклад, вартість сировини й матеріалів);

m_k і m_b ціна одиниці сировини й матеріалів, відповідно на момент ідписання контракту й на момент поставки.

У - частка частини, що змінюється, ціни (наприклад, заробітної плати);

Z_k і Z_b - тарифна ставка заробітної плати, відповідно на момент ідписання контракту й на момент поставки.

Ціна може бути відразу ж зафіксована в контракті. Її наступні зміни допускається лише при наявності певних причин (умов). Для цього існують правові можливості, які заносяться в контракт у вигляді застережень.

Застереження про коливання ціни

Дане застереження застосовують лише при поставці товарів. Існують три застереження: (підвищення), (зниження) і комбінована (підвищення - зниження).

У першому випадку будь-яке підвищення ринкової ціни веде до підвищення ціни.

У тором випадку будь-яке зниження ринкової ціни веде до зниження продажної ціни. Будь-яке підвищення ціни в увагу не приймається.

Комбіноване застереження дозволяє підвищення й зниження ціни залежно від відповідної зміни ринкової ціни. Таке застереження застосовне переважно до товарів, що котирується на біржах.

У процесі уторговывання цін з урахуванням стану ринку й умов контракту застосовуються цінові знижки, з яких найпоширеніші наступні:

- тимчасові (сезонні);

- закриті - надаються на продукцію, що звертається в замкнутих економічних системах, наприклад, у рамках країн ЄС;

- базисні - установлюються при досягненні певного обсягу обороту протягом застереженого періоду часу;

- "сконто" - представляється за оплату товару на більше вигідних, у порівнянні з обов'язковими, умовах оплати, певними в контракті;

- дилерські - представляються торговельним посередникам.

Право ухвалення рішення про використання знижок належить імпортеріві.

Цінові виправлення - це метод приведення цін до єдиної технічної й комерческoї бази. У першому випадку використовують виправлення: на комплектацію поставки й установку встаткування; на технічну сопоставляемість. У другому - на різницю мит; на умови платежів; на умови поставки, на строки угод.

Основним методом визначення необхідного рівня цін, прийнятим у міжнародній торгівлі, є вивчення цін конкурентів на аналогічні товари. При цьому вносяться виправлення на зіставлення технічних характеристик, а також враховуючі розходження в комерційних умовах угод і тенденції зміни цін у часі.

Джерелами відомостей про ціни (конкурентними матеріалами) можуть бути:

- достовірні копії пропозицій і контрактів конкуруючих фірм;
- преїскуранти із вказівкою надаваних знижок;
- біржові котирування;
- довідкові ціни торговельних асоціацій і комітетів;
- публікації в комерційних і галузевих журналах, виданнях і т.д.

Залучення конкурентних матеріалів сприяє визначенню того рівня ціни, що відображає суспільно необхідні витрати праці основних постачальників продукції на ринок і враховує вплив інших факторів, що діють факторів, що діють на цей рівень.

Розрахунки й затвердження цін можуть виконуватися в одному із трьох варіантів:

1. Обґрунтування експортних або імпортних цін провадиться при наявності достовірних "прямих" конкурентних матеріалів, тобто відомостей про умови торгівлі аналогічним товаром на подібних комерційних умовах.

2. Конкурентний аркуш - розрахунок цін у табличній формі, коли потрібне внесення декількох виправлень на сопоставление технічних характеристик і комерційних умов до двох і більше конкурентних матеріалів.

3. Складні розрахунки виконуються, якщо для визначення загальної ціни угоди потрібно виконати попередні розрахунки.

Узгодження цін - один із самих складних етапів висновку контракту, що вимагають високої комерційної й технічної кваліфікації, досвіду ведення переговорів.

4.5. Умови платежів

У міжнародній практиці найпоширеніші наступні умови платежів:

1. Платежі готівкою.
2. Продаж у кредит.

Платежі готівкою - це оплата товару негайно після передачі їхнім продавцем покупцеві або негайній оплаті товарів проти надання продавцем у банк документів, що підтверджують факт поставки товарів відповідно до умов контрактів. Негайним вважається платіж, на здійснення якого витрачене часу не більш, ніж необхідно для обробки і їхніх банків платіжних документів.

При найпростіших операціях платіж може бути здійснений дійсно негайно після передачі товару й документів на нього шляхом виписки покупцем чека на ім'я продавця.

У міжнародній торгівлі розрахунок готівкою здійснюється такими способами:

- * чеками;
- * банківськими переведеннями;
- * акредитивами;
- * інкасо.

Розрахунки банківськими переведеннями від моменту поставки товару продавцем до одержання їм грошей включає наступні операції:

1. Продавець виписує рахунок і в комплекті з іншими документами, застереженими умовами контрактів, відправляє його покупцеві.
2. Покупець, одержавши комплект платіжних документів (КПД) перевіряє їхню відповідність умовам контракту.
3. Банк покупця сповіщає банк продавця про переказ йому грошей.
4. Банк продавця сповіщає свого клієнта про зарахування сум на його рахунок.

Банківський відсоток за час переказу грошей продавцем не стягується, що і є основною ознакою розрахунку "готівкою".

При експорті масових, однорідних товарів імпортери розраховуються із продавцями по "відкритому рахунку", тобто переводять їм через установлені в контракті проміжки часу вартість відправлених за цей час товарів.

Розрахунки банківськими переведеннями не дають продавцям гарантії в тім, що покупці й замовники взагалі оплатять поставлений товар. По цьому в умовах контрактів звичайно включається зобов'язання покупців надавати продавцям фінансові гарантії платежів. Покупці платять банкам вартість гарантії, які є оцінкою ризику не виконання платіжних зобов'язань.

Акредитивна форма розрахунку, передбачає зобов'язання покупця відкрити до встановленого в контракті строку, у певному банку - емітенті акредитив (розрахунковий рахунок) на користь продавця на застережену суму.

Акредитив - це зобов'язання банку перевести на рахунок продавця гроші проти надання ним погодженого з покупцем комплексу документів, що підтверджують поставку товару відповідно до умов контракту. Такий акредитив називається документарним. Цей вид акредитива не дає гарантії продавцеві, що покупець не відкличе акредитив і товар буде оплачений.

Більше надійним для продавця є безвідкличний акредитив. Коли банк емітент дає гарантію, що акредитив не буде відкликаний.

Ще більш надійним є підтверджений акредитив, коли більше надійний банк дає гарантію платоспроможності банку емітента.

Якщо банк емітент доручає іншому банку, уповноваженому в країні експортера, виплатити певні грошові суми, він йому переводить або зобов'язується перевести відповідні кошти.

Для відкриття акредитива імпортери відправляють у банк емітент заяви за встановленою формою, що містить необхідні умови акредитива:

- назва країни експортера, найменування вповноваженого банку;
- вид і суму акредитива, строк його дії;
- перелік документів, проти яких повинна здійснюватися оплата.

Банк-Емітент, відкриваючи акредитив, направляє банку, уповноваженому в країні експортера відповідну інструкцію із вказівкою переліку платіжних документів.

Схема акредитивної форми розрахунків:

1. Експортер провадить поставку товару, передає комплект платіжних документів (КПД) у свій уповноважений банк, що формально перевіряє склад КПД і пересилає банку емітенту (Б-Э) для оплати.

2. Банк-Емітент, переконавшись у правильності КПД і виконанні зобов'язань експортером, здійснює платіж з акредитива, тобто зараховує відповідну суму на кореспондентський рахунок Б-Э й направляє йому повідомлення (кредит-авізо), із вказівкою конкретного одержувача.

Експортер може переуступити право одержання коштів з акредитива третім особам (наприклад, своїм кредиторам), висунувши перед імпортером вимога відкрити перекладний (трансферабельний) акредитив.

Акредитив відкривається на певний строк, що може бути продовжений при необхідності. За відкриття акредитива банк бере певну комісію, розмір якої залежить від суми, ступеня складності й терміну дії акредитива.

Ця форма розрахунків зручна для експортера, тому що гарантує платежі, але більше дорога чим розрахунки перекладами.

Акредитивна форма заснована на роботі двох банків кореспондентів першої категорії, що перебувають у країнах експортера й імпортера.

Інкасо - також засновано на роботі двох банків кореспондентів.

Схема розрахунків:

1. Експортер здійснює поставку товару й передає у свій комплект платіжних документів (КПД), оформлених відповідно до умов контракту з додатком до нього інкасового доручення, що містять інструкції для банку.
2. Банк експортера перевіряє правильність оформлення інкасового доручення, комерційних і фінансових документів і пересилає їхньому банку, що інкасує, кореспондентові в країні імпортера.
3. Банк імпортера сповіщає свого клієнта (покупця) і передає йому КПД або проти сплати зазначеної в інкасовому дорученні суми (при розрахунку готівкою), або проти акцепту термінової тратти (при наданні кредиту у вексельній формі).
4. Банк імпортера сповіщає банк експортера про зарахування відповідної суми на кореспондентський рахунок банку експортера.
5. Банк експортера повідомляє клієнта про зарахування коштів на його рахунок.

Недоліком інкасової форми розрахунку є розривши в часі між відвантаженням товару, передачею документів у банк і одержанням платежу.

Інкасова форма може бути з "попереднім акцептом" і "наступним акцептом". Перша форма вигідна імпортеріві, оскільки не вимагає до одержання товару вилучати суму з оборотних коштів, а експортеріві при цій формі тривалий час не відшкодовують коштів, вкладених у виробництво й транспортування товару.

Для продавців більше вигідна інкасова форма платежу з наступним акцептом.

Схема цієї форми розрахунку:

1. банк, Що Інкасує, експортера сам перевіряє відповідність документів умовам контракту й зараховує суму вартості поставленого товару на рахунок імпортера.
2. Потім сповіщає банк платника про зроблену операцію й направляє йому КПД.
3. Банк імпортера передає своєму клієнтові документи для перевірки, і при їх соответсвии вимогам контракту імпортер акцептує вже зроблений платіж.

Ця форма вигідна експортеріві використовується між партнерами, що довіряють один одному. Практикуються також прискорені розрахунки по угоді шляхом "телеграфного інкасо з наступним акцептом", що коли інкасує банк негайно провадить зарахування сум на рахунок експортера, телеграфно сповіщаючи банк платника по про переведеної операції й висилає йому документ.

ПРОДАЖ У КРЕДИТ - найбільш часта форма розрахунків у зовнішньоторговельних операціях.

Класифікація кредитів:

- 1) По строках: Короткострокові - до 12 місяців. Середньострокові - від 1 до 3 років. Довгострокові - понад 3 років.
- 2) За вартістю: від безпроцентних розстрочок платежів до виплати експортерам відсотків, близьких до позикових ставок банків.
- 3) По джерелах надання: фірмовий (комерційний), банківський, державний, змішаний, міжнародний (надаваними банками або організаціями).
- 4) По формах надання: товарний, грошовий[^]-грошовий-валютно-грошовий, у вигляді послуг ("ноу-хау", лізинг, і т.д.).
- 5) По забезпеченості: забезпечені товарно-матеріальними цінностями або заставою й не забезпеченим.
- 6) По видах товарних груп: кредитування споживчих товарів, інвестиційних товарів, спеціальних торговельних операцій.
- 7) По техніці надання: готівка, акцептні кредити, облігаційні позики.

Найбільш простою формою товарного кредиту є безпроцентна розстрочка платежів - це проміжна форма розрахунків між негайним платежем готівкою й продажем товарів у кредит.

При експорті масових однорідних товарів часто використовуються короткострокові кредити із платежами по відкритому рахунку, коли за умовами контракту покупці зобов'язані переводити експортерам суми поставлених за минулий період товарів через певні проміжки часу або у фіксовані календарні дати.

На великі партії товару можуть надаватися довгострокові кредити на основі вексельної форми платежів. Порядок розрахунків при цьому: експортер здійснює поставку товарів, потім передає покупцеві документи на товар, проти акцепту їм (письмово підтвердженого) перекладного векселя (тратти), виписаного продавцем на суму боргу.

Переказний вексель (тратта) - це письмовий документ, що представляє безумовний наказ векселедавця (експортера) платникові (імпортеріві) сплатити йому або третій особі (найчастіше банку експортера) зазначену в тратті суму у встановлений строк.

У траттах може вказуватися зобов'язання її імпортера, що акцептував, платити за наказом векселедавця або третьої особи-векселедержателя (ремітента).

Векселі є цінними паперами й можуть бути використані як кошти платежу. У цьому випадку векселедержатель (ремітент) може передати витрату іншому своєму контрагентові, зробивши на ній відповідний передатний напис. Тратта може бути передана в банк (врахована банком) з

метою погашення зобов'язань векселедавця перед іншим контрагентом, або прийнято в забезпечення представлених експортерів кредитів.

У випадку, коли товарні кредити надаються з нарахуванням річних відсотків (інтересу), у траттах вказується вартість товару з урахуванням інтересів по кредитах, або виписуються окремі тратти на суму накоплювающюся по кредитних ставках, до встановлених строків платежу.

Контрольні питання

1. Що в комерційному змісті є інструментом обмеження ризику експортера та імпортера?
2. Які відомі методи визначення якості товару під час здійснення зовнішньоторгівельних операцій?
3. Які критерії лежать в основі розподілу ризиків та обов'язків між укладачами контракту?
4. Назвіть способи фіксації цін.
5. Охарактеризуйте схему акредитивної форми розрахунків.
6. Яка найбільш часта форма розрахунків у зовнішньоторговельних операціях?

ТЕМА 5 Угоди оренди й підряду в зовнішньоекономічній діяльності

5.1. Оренда – поняття й види

Оренда як спосіб торгівлі виникла ще в древні часи. Так, у XI столітті венеціанці здавали торговцям і власникам торговельних судів в оренду чавунні якорі, що вважалися по тим часам дуже дорогими.

На початку 50-х років XX століття довгострокова оренда машин й устаткування стала широко використовуватися в США, потім як форма збуту товарів з'явилася в міжнародній торгівлі.

Першу спеціалізовану лізингову форму в США заснувала компанія "Юнайтед стейтс лізинг корпорейшн", потім стали швидко виникати нові "фінансово-лізингові суспільства", що пропонували своїм клієнтам всі нові форми лізингових угод.

На початку 60-х років лізингові компанії (ЛК) одержали широкий розвиток у Європі. Пізніше в лізинговий бізнес вторгся банківський капітал.

Оренда як вид торгівлі одержала розвиток під впливом змін рівнів попиту та пропозиції на ринку машин і встаткування. Виробники складних і дорогих машин, комплексних технологічних ліній і встаткування, споруджень і транспортних засобів зіткнулися із проблемами збуту своєї продукції на світовому ринку. У той же час потенційних покупців стримували високі ціни на цю продукцію й швидке моральне старіння техніки у зв'язку з високими темпами НТП. У такий спосіб були створені передумови для лізингу - довгострокової оренди спонукуваного й нерухомого майна.

Факторами швидкого розвитку оренди з'явилися: для виробників - додаткова можливість збуту продукції в умовах твердої конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках; для споживачів - можливість в умовах високих темпів НТП обновляти встаткування без одноразової мобілізації значних фінансових коштів на його придбання.

Предметами оренди може бути різне спонукуване й нерухоме майно: машини й устаткування, спорудження й транспортні засоби, виставочні, виробничі, культурно-побутові й інші приміщення, різноманітні товари тривалого користування.

У цей час оренда активно використовується на сезонних роботах - у сільському господарстві, рибальстві, будівництві, а також для тимчасового збільшення виробничих потужностей з метою виконання окремих великих замовлень. Оренда дозволяє уникнути перевезень машин і встаткування на більші відстані до місця робіт. Будівельні й монтажні компанії звичайно орендують машини й механізми в лізингових компаній, найближчих до місць спорудження об'єктом.

Залежно від її тривалості оренда називається лізингом (leastng-довгострокова оренда), хайрингом (hiring - середньострокова оренда) і рентингом (renting - короткострокова оренда).

Тривалість кожного виду оренди залежить від характеру предметів оренди й під впливом науково-технічного прогресу має тенденцію до скорочення. Так, для сучасного наукомісткого встаткування оренда на строк більше року вважається лізингом, від декількох місяців до року - хайрингом, на строк від декількох днів до декількох місяців - рентингом. В останні десятиліття різко збільшився обсяг операцій по лізингу нерухомості у вигляді комплексів технологічного встаткування й цілих промислових підприємств, коли переміщається не предмет оренди, а орендаря.

Значним потенціалом для лізингових операцій володіють ринки країн, що розвиваються, у яких поряд з розвитком національних компаній швидко розширюється мережа філій транснаціональних корпорацій. Серед компаній, що беруть участь у лізинговому бізнесі, відбувається поглиблення спеціалізації: одні сприяють лізинговим компаніям у придбанні машин і встаткування для здачі в оренду, інші ведуть обслуговування орендованих і ремонт повернутих товарів, треті спеціалізуються на продажі машин і встаткування, що були у вживанні. У ряді країн лізингові операції здійснюються за посередництвом брокерських фірм. Поряд з банками діють особливі фірми (інвестори), що кредитують лізингові операції.

Найбільше поширення одержали лізингові компанії, спеціалізовані в певній галузі. Так, наприклад, компанія, що спеціалізується на лізингу будівельного встаткування, може запропонувати в оренду широку номенклатуру товарів: самоскиди, бетоновози, бетононасоси, бульдозери, екскаватори, піднімальні крани, зварювальні машини, компресори, пневмоінструменти, геофізичні прилади, житлові трейлери для робітників, збірні приміщення для технічного персоналу й т.д.

Як правило, спеціалізована ЛК здобуває у виробників у кредит або на кредит, отриманий від банку або від іншого інвестора, товари у свою власність і здає їхнє користування за орендну плату.

Материнська ЛК транснаціональної корпорації звичайно перепродує продукцію в кредит закордонної дочірньої ЛК, що здає цю продукцію в оренду. Отримана від орендних операцій прибуток переводиться материнським компаніям шляхом застосування внутрикorporаціонних трансферних цін. Лізингові компанії широко практикують розміщення у виробників замовлень на встаткування відповідно до попередньо укладених угод про здачу його в оренду.

Більшість лізингових компаній є фінансово незалежними від виробників предметів оренди. В останні десятиліття спостерігається особливо швидкий розвиток спеціалізованих орендних мереж, у яких поряд

з головним компаніями, що є основними інвесторами в орендні операції, активно працюють на ринку й субарендні фірми, максимально наближені до орендарів. Такі мережі діють в області як довгострокової, так і короткострокової оренди.

У фінансуванні орендних операцій беруть участь виробники предметів оренди, створюючи у своїх збутових підрозділах спеціалізовані служби або вкладаючи капітали в дочірні компанії. Однак основний обсяг фінансування орендних операцій здійснюють банки або фірми, що спеціалізуються на інвестуванні капіталу в цю область підприємницької діяльності.

За допомогою орендних операцій їхній участі одержують економічні переваги в порівнянні із уживанням товарів у кредит. Але на відміну від довгострокового кредиту лізинг являє собою позичку під забезпечення майна з гарантією цільового використання наданих коштів. У той же час лізинг із довгостроковим кредитом поєднує передачу майна в користування орендареві в борг на тривалий строк.

Лізинг містить у собі й елементи фінансування: це можливість придбання майна в користування. Але на відміну від фінансування при лізингу це майно оплачується за рахунок кредиту. Крім того, при лізингу дорогого майна залучається банківський капітал, що дозволяє орендареві експлуатувати новітнє встаткування при мінімальних витратах.

Під "майном" маються на увазі всі предмети оренди: машини, устаткування, транспортні засоби, спорудження й т.д.

У промислово розвинених країнах оренда вважається ефективним методом стимулювання економіки за рахунок прискореного відновлення виробництва, тому правительство надає пільги й орендарів, і орендодавцям (ЛК). Так, ЛК мають можливість прискореного (більше 25% у рік) списання коштів на амортизацію зданих в оренду машин і інших видів товару. Це дозволяє ЛК зменшити величину оподаткованої смугами прибутку, і за рахунок цього знизити орендні ставки. В умовах конкуренції така система вигідна обом сторонам: підвищується конкурентоспроможність ЛК і підвищується інтерес орендаря: оренда для нього стає більше вигідною, чим придбання товару в кредит.

Довгострокова оренда з активним використанням урядових заохочень одержала назву ливеридж лізинг і активно використовується при оренді наукомісткого встаткування, наприклад електронно-обчислювальних машин, медичного встаткування, літаків і т.д.

5.3. Орендна плата (орендна ставка)

Сума орендної плати повинна відшкодувати орендодавцеві:

- ринкову вартість закуплених у постачальників предметів оренди за винятком їхньої залишкової вартості після послуг закінчення її строку;

- вартість кредиту, отриманого від виробника, банку або іншого інвестора;

- адміністративні витрати, видатки на страхування й технічне обслуговування й т.д.

Крім того, орендна плата повинна забезпечувати орендодавцеві можливість одержання запланованого прибутку на капітал, вкладений їм в орендну операцію.

Таким чином, сума орендної плати з урахуванням залишкової вартості (АП) може перевищувати вартість придбання предмета оренди (СПА) на величину витрат орендодавця (Исто) і його прибуток (П):

$$АП = СПа + Исто + П$$

Орендні ставки, як і міжнародні ціни, залежать від попиту та пропозиції на ринку. Ставки на короткострокову й середньострокову оренду серійних машин, устаткування, побутових приладів, інструментів і інвентарю під впливом конкуренції нівелюються й досить добре відомі на ринку. Визначення ставок на оренду машин і встаткування індивідуального виготовлення представляє відомі труднощі. Тут варто виходити з того, що чиста вартість оренди з урахуванням залишкової вартості, але без видатків на страхування, технічне обслуговування й інші послуги, надавані орендодавцем, не повинна перевищувати стоїомтсь машин і встаткування при їхньому презнаходженні в кредит і вартість самого кредиту. Така закономірність пов'язана з додатковими перевагами, одержуваними орендодавцями при урядовому стимулюванні орендних операцій.

У міжнародній практиці вартість оренди розраховується на основі зіставлення конкурентних аркушів, у яких утримуються економічні умови оренди, пропоновані різними іноземними ЛК. При відсутності необхідних конкурентних пропозицій можна використовувати для розрахунку дані із продажу аналогічних товарів у кредит.

На цій основі розраховують орієнтовну вартість лізингу з обліком прогнозованої залишкової вартості машин, що повертаються, і встаткування після закінчення строку оренди й зниження податкових платежів при можливості прискореної амортизації. Розрахунок повинен ураховувати витрати орендодавця й плановану їм прибуток на вкладений капітал. Залишкова вартість машин і встаткування залежить від їхніх технічних характеристик і темпів науково-технічного прогресу.

При строку оренди T1 залишкова вартість (31) визначається темпом фізичного зношування. При строку оренди T2 залишкова вартість (32) визначається темпом морального зношування. Залежність фізичного й морального зношування повинна прогнозуватися орендодавцями й орендарями для кожного виду машин і встаткування.

Величини рівномірних орендних ставок визначаються розподілом загальної вартості оренди на число платежів. Орендні ставки звичайно є сумами основних ставок, зв'язаних з вартістю оренди машин і встаткування, і додаткових - за надавані орендодавцями орендарям додаткові послуги (страхування, технічне обслуговування й т.д.). При коротко- і середньостроковій оренді звичайно встановлюються постійні величини основних ставок на весь період, при лізингу застосовуються як постійні, так і змінювані ставки. При цьому орендодавці прагнуть установити регресивний характер зміни орендних ставок, щоб забезпечити собі максимум орендних платежів у початковий період оренди й зацікавити орендарів у продовженні її строків.

У тих випадках, коли на момент висновку лізингової угоди сторони не можуть визначити перелік і обсяг послуг, які будуть потрібні орендареві, вони домовляються, що ставки за ці послуги будуть підраховуватися по їхній фактичній собівартості для орендодавця, збільшеної на величину винагороди, прийняту звичайно в межах 10 - 20%. Навіть та обставина, що на період оренди власником її предмета залишається орендодавець, не дає повної гарантії дотримання його інтересів. Якщо орендар виявиться на будь-якому етапі оренди неплатоспроможним, орендодавець може понести втрати в розмірі декількох чергових платежів. Тому інтереси орендодавця можуть захистити або застосування регресивних ставок, або виплата під час ідписання контракту авансу в розмірі двох-трьох орендних платежів. Однак прагнення орендодавців застрахуватися шляхом регресивних ставок і авансів стримується конкуренцією на ринку.

Орендні ставки встановлюються не тільки залежно від строку оренди, але й від інтенсивності використання предмета. Наприклад, при рентинге автомашин орендна плата стягується за кожний день оренди й за додатковий кілометраж пробігу понад установлену норму.

Варто мати на увазі, що чим довше строк оренди, тим більше коштує витрати на технічне обслуговування й експлуатацію предмета оренди. Тому на практиці тільки нерухомість може здаватися на тривалий строк, рухоме майно орендується на строк у межах 5-6 років.

6.4. Лізинг, оренда, кредит покупцеві й фінансовий кредит, подібність і відмінності

З економічної точки зору між такими формами торгівлі, як фінансовий лізинг, оперативна оренда, кредит покупцеві й фінансовий кредит є подібність і відмінність. Можна сказати, що лізинг є договором особливого роду, у якому сполучаються елементи орендного договору й договору про надання кредиту.

Лізинг і оренда. При одержанні об'єкта в користування лізингу одержувач приймає на себе обов'язки, пов'язані із правом власності (ризик

випадкової загибелі, техобслуговування) хоча по правових нормах лізингодатель залишається власником об'єкта лізингової угоди. На відміну від орендаря лізингополучатель виплачує лізингодателю не щомісячну плату за право користування об'єктом, а повну суму амортизаційних відрахувань. У випадку виявлення дефектів в об'єкті лізингової угоди лізингодатель вважається вільним від гарантійних зобов'язань і в порядку компромісу уступає лізингополучателю право пред'явлення рекамації (претензій) до постачальника даного об'єкта. У такий спосіб основна особливість лізингового договору в тім, що з погляду розподілу ризиків, відповідальності й гарантіям лізингодателя орендні договірні відносини замінюються правовим регулюванням на основі договорів купівлі-продажу. Важливою особливістю фінансового лізингу є зафіксований у договорі й не підлягаючому обміні строк, протягом якого обидві сторони мають гарантований правовий статус. Лізинговий договір може передбачати право дострокової виплати загальної суми зобов'язань по лізингових внесках. При поверненні об'єкта лізингополучатель виплачує також вартість об'єкта за винятком суми амортизації.

Оперативний лізинговий договір підлягає розірванню в будь-який момент і на нього рпспростраються правові норми орендного договору. Оперативні лізингові договори на відміну від фінансових підстав не на одержанні предмета, а на фінансировани. У них не передбачається повна амортизація й віднесення ризиків, пов'язаних із правом власності, на рахунок лізингополучателя.

Відмінність орендного й лізингового договорів складається також у сумі виплат. При лізингу враховується покупна ціна об'єкта, строк лізингу, залишкова вартість і процентна ставка. При оренді розмір виплат залежить від ринкової кон'юнктури (попиту та пропозиції). На відміну від оренди, при лізингу практикується одержання об'єкта у власність лізингополучателя по заздалегідь погодженій покупній ціні, по закінченні строку договору. У цьому ж відмінність лізингу від кредиту покупцеві.

Лізинг і кредит. При кредиті покупцеві орган, що фінансує, має право власності на об'єкт до повного погашення боргу, і позичальник не має права перепродажу об'єкта. Право власності на об'єкт переходить до позичальника після виплати останнього внеску.

При лізингу лізингополучатель не завжди може вважатися власником об'єкта навіть після виплати й закінчення строку договору. Якщо при укладанні договору лізингодатель надає лізингополучателю право опціону, тобто права покупки об'єкта за певну ціну, це не означає ще передачу права власності.

При кредиті позичальник одержує речове право користування, що після сплати всіх внесків переходить у право власності.

При лізингу лізингополучатель має право користування в період дії договору, а право на додатковий прибуток установлюється договором.

При покупці в кредит весь додатковий прибуток від використання об'єкта належить позичальникові.

Лізинг і фінансовий кредит. Фінансовий кредит, на відміну від кредиту покупцеві й лізингу не є фінансуванням об'єкта угоди, а надається конкретному позичальникові.

Кредитор для забезпечення своєї вимоги на умовах передачі власності на рухоме майно одержує право власності на об'єкт, що до того належало позичальникові. По податковому й торговельному праву фінансовий кредит розглядається також як кредит покупцеві.

У нашій державі оренда практикувалася на початку 20-х років, але оскільки орендні відносини не вписувалися в адміністративно-командну систему керування економістів, то вони були заборонені в 1930 р., хоча практично не використовувалися вже до 1825 р. У ході перебудови радянської економіки наприкінці 80х років знову почали практикувати орендні відносини. Були розроблені правові умови договорів лізингу машин і встаткування на основі прийнятого в 1989 р. закону "Про оренду й орендні відносини в СРСР".

З 1991 р. лізингові операції стали застосовуватися розвитку в банківській системі.

У травні 1980 р. в Оттаві була підписана підготовлена Міжнародним інститутом уніфікації приватного права (ЮНИДРУА), Конвенція про міжнародну фінансову оренду. Наша делегація брала участь у цій компанії. Але поки немає сучасної правової бази орендних відносин, що відповідають вимогам сьогодення. Це стримує широке використання міжнародного лізингу.

Отже, лізинг є коштами фінансування, що може бути вигідно підприємству при недоліку коштів для капіталовкладення й пільгових умов оподаткування.

Контрольні питання

1. Під впливом яких ринкових процесів одержала розвиток оренда як вид торгівлі?
2. Яку назву залежно від її тривалості має довгострокова, середньострокова та короткострокова оренда ?
3. Що є важливою особливістю фінансового лізингу?
4. На який строк доцільно здавати в оренду рухоме майно?

Тема 6. Суть, способи та форми розрахунків у ЗЕД

6.1. Суть міжнародних розрахунків. Розрахунки у безготівковій іноземній валюті

Міжнародні розрахунки — це система організації, регулювання та здійснення платежів за грошовими вимогами й зобов'язаннями, які виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності між державами, підприємствами і громадянами різних країн. Міжнародні розрахунки охоплюють зовнішню торгівлю товарами й послугами, міжкраїнний рух факторів виробництва, а також некомерційні операції. Міжнародні розрахунки включають, з одного боку, умови та порядок здійснення платежів, вироблені на практиці і закріплені міжнародними документами та звичаями, а з іншого — щоденну практичну діяльність банків щодо їх здійснення. Більшість розрахунків проводиться безготівково, через записи на банківські рахунки. Основними суб'єктами міжнародних розрахунків є експортери, імпортери та банки, що їх обслуговують. Останні виступають не тільки в ролі посередників між експортерами й імпортерами. Вони виконують функції кредиторів, що фінансують зовнішньоторгові угоди, функції контролю, виступають також в ролі гарантів. Банки можуть висувати свої вимоги до умов розрахунків і форм платежу, які експортери й імпортери зобов'язані брати до уваги.

Порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті за господарськими операціями резидентів регулюється Законом України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті". Згідно із цим Законом, виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їхні валютні рахунки в уповноважених банках у терміни сплати заборгованості, зазначені в контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з моменту митного оформлення (оформлення вантажної митної декларації) експортованої продукції, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності — з моменту підписання акта або іншого документа, який засвідчує виконання робіт (надання послуг), експорт прав інтелектуальної власності.

У разі здійснення резидентами імпортних операцій за зовнішньоекономічними договорами, що передбачають відстрочки постачання, імпорт має надійти в Україну в терміни, зазначені в договорі, але не пізніше 90 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачальника імпортованої продукції (робіт, послуг). При здійсненні розрахунків за імпортними операціями у формі документарного акредитива товари (роботи, послуги), що є предметом зовнішньоекономічного договору, який передбачає таку форму розрахунків, мають надійти в Україну протягом 90 календарних

днів з моменту здійснення платежу уповноваженим банком на користь нерезидента.

Порушення резидентами термінів, установлених законом, призводить до стягнення пені за кожний день прострочення в розмірі 0,3 % від суми неотриманої виручки (митної вартості недопоставлених товарів, вартості недоотриманих робіт (послуг)), вираженої в іноземній валюті, перерахованій у грошову одиницю України за курсом Національного банку України на день виникнення заборгованості.

Днем виникнення заборгованості вважається перший день після закінчення законодавчо встановлених термінів розрахунків за експортними, імпорнтними, лізинговими операціями або термінів, установлених відповідно до раніше отриманих за цими операціями ліцензій.

Слід зазначити, що розрахунки за експортно-імпорнтними операціями в національній валюті також здійснюються резидентами України в порядку, установленому Законом "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті". Це означає, що на такі операції також поширюється термін 90 календарних днів та установлений порядок нарахування і стягнення пені за порушення термінів розрахунків за такими операціями.

У випадку, коли встановлені терміни розрахунків за експортно-імпорнтними операціями порушено резидентами за договорами, що передбачають виробничу кооперацію, консигнацію, комплексне будівництво, оперативний і фінансовий лізинг, постачання складних технічних виробів товарів спеціального призначення, Національний банк України може видати таким суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності індивідуальну ліцензію на подовження цих термінів.

Оскільки виручка за експортними операціями резидентів підлягає зарахуванню на їх рахунки в банках у законодавчо встановлені терміни, то відлік таких термінів банк починає з наступного календарного дня після оформлення вантажної митної декларації або підписання акта (іншого документа) про виконання робіт, надання послуг. В останньому випадку при наявності декількох документів з різними датами підписання банк з метою контролю використовує той із документів, який підтверджує фактичне виконання робіт або надання послуг відповідно до умов зовнішньоекономічного договору і підписаний раніше за інші документи. Експортна операція знімається уповноваженим банком з контролю після зарахування виручки за такою операцією (або її частиною, у випадку здійснення обов'язкового продажу) на поточний рахунок резидента. Відлік законодавчо встановлених термінів розрахунків за імпорнтними операціями резидентів банк починає з наступного календарного дня після здійснення авансового платежу, виставлення векселя на користь постачальника імпортованих товарів, а в разі застосування акредитивної форми розрахунків — з моменту здійснення банком платежу на користь

нерезидента. З контролю імпорту операція резидента знімається банком після пред'явлення ним акта або іншого документа, який свідчить про поставку нерезидентом продукції (виконання робіт, отримання послуг), яка раніше була оплачена резидентом. У разі отримання резидентом послуг від міжнародних інформаційних систем і міжнародних платіжних систем для підтвердження факту їх отримання використовуються відповідні договори, рахунки на оплату послуг, документи, які формує платіжна система після здійснення розрахунків.

Якщо на рахунок резидента повертаються кошти, які раніше були переказані нерезиденту за імпортом договором, у зв'язку з неможливістю виконання нерезидентом договірних зобов'язань повністю або частково, резидент самостійно передає банку, який за дорученням резидента здійснював такий переказ, копії документів, що однозначно підтверджують повернення коштів. Ця умова стосується випадків, коли зазначені кошти повертаються на рахунок резидента в іншому банку. При цьому відповідальність за порушення такої умови покладається на резидента.

Слід мати на увазі, що у разі, коли умовами зовнішньоекономічного договору передбачена поставка товарів в Україну або здійснення авансового платежу на користь нерезидента в декілька етапів, банк здійснює контроль за термінами розрахунків окремо за кожним фактом здійснення поставки товарів або авансового платежу.

6.2. Розрахунки в готівковій іноземній валюті

Використання готівкової іноземної валюти в Україні регулюється постановою НБУ від 26.03.98 р. № 119. Юридичним особам-резидентам та розташованим на території України представництвам юридичних осіб-нерезидентів використання готівкової іноземної валюти з власних поточних рахунків дозволяється:

1. Для забезпечення витрат працівників юридичних осіб-резидентів чи представництв юридичних осіб-нерезидентів, які повністю або частково здійснюють підприємницьку діяльність нерезидента на території України (далі — постійні представництва юридичних осіб-нерезидентів), на відрядження за кордон (оплата добових, витрат, пов'язаних з найманням житлового приміщення (оплатою готелю) та бронюванням місць у готелях, транспортних та інших витрат за кордоном здійснюється згідно з чинним законодавством України про відшкодування витрат на відрядження за кордон),
2. Для забезпечення витрат працівників іноземних дипломатичних, консульських, торговельних та інших офіційних представництв, міжнародних організацій та їх філій, які користуються імунітетом та дипломатичними привілеями (далі — офіційні представництва), представництв юридичних осіб-нерезидентів, які не здійснюють

підприємницької діяльності, на відрядження за кордон (оплата витрат, пов'язаних з найманням житлового приміщення (оплатою готелю) та бронюванням місць у готелях, транспортних та інших витрат за кордоном здійснюється згідно з кошторисом).

3. Для забезпечення експлуатаційних витрат юридичних осіб-резидентів або постійних представництв юридичних осіб-нерезидентів, які мають власні транспортні засоби (орендують, фрахтують) для виконання рейсів за кордон (оплата пального, лоцманських послуг, аеронавігаційних послуг, митних та дорожніх зборів, стоянки тощо).

4. Для оплати праці працівників-нерезидентів, які працюють в Україні за контрактом (з юридичною особою-резидентом чи представництвом юридичної особи-нерезидента).

5. Для виконання статутної діяльності представництва Бюро міжнародної організації з міграції, в тому числі для покриття витрат, пов'язаних із забезпеченням виїзду мігрантів на батьківщину (купівля мігрантам квитків, оплата їх проживання в готелях та харчування в країнах, через які вони прямують транзитом, сплата підйомних тощо), за рахунок коштів, що надійшли від нерезидентів на рахунок зазначеного бюро.

6. Для виконання зобов'язань, передбачених ст. 116—119 Кодексу торговельного мореплавства, згідно з контрактом (угодою) на здійснення агентських послуг щодо виплат морським агентом (юридичною особою-резидентом) готівкової іноземної валюти та/або дорожніх чеків міжнародних платіжних систем у вільно конвертованій валюті на експлуатаційні потреби капітану судна, що належить (зафрахтоване) судновласнику-нерезиденту (в тому числі на оплату праці членів екіпажу, репатріацію моряків із судна, яке знаходиться в порту України, тощо).

7. Для відшкодування фізичним особам втрат у разі виникнення рекламацій, форс-мажорних обставин, що призвели до невиконання юридичною особою-резидентом (або постійним представництвом юридичної особи-нерезидента), яка надає послуги з оплатою в іноземній валюті відповідно до чинного законодавства України, зобов'язань перед фізичною особою, яка сплатила в іноземній валюті вартість послуги.

6.3. Акредитивні розрахункові операції

Акредитивна форма розрахунків виконує три основні функції:

1. Визначає порядок платежу за поставлений товар.
2. Гарантує продавцю від імені банку, який відкрив акредитив чи акредитивний лист, своєчасну виплату погодженої вартості поставленого товару.

3. Слугує засобом короткострокового фінансування зовнішньоторговельних операцій.

Акредитивна форма платежу вимагає найбільш активної участі банків у здійсненні розрахунків і спрямована, головним чином, на захист інтересів продавця.

Акредитивна форма розрахунків проходить, як правило, чотири етапи:

1. Імпортер, за погоджене число днів до початку поставки чи після отримання повідомлення експортера про готовність товару до відвантаження, дає доручення своєму банку відкрити в банку експортера (або в іншому визначеному банку) акредитив на певну суму та на обумовлений строк на користь експортера. У дорученні про відкриття акредитива імпортер повідомляє банку перелік документів, після пред'явлення яких експортеру може бути сплачена сума з акредитива.
2. Банк імпортера відкриває в банку експортера (або в іншому визначеному банку) акредитив, після чого банк експортера повідомляє експортеру про його відкриття і за необхідності підтверджує акредитив. Якщо протягом строку дії акредитива він не буде використаний, то за згодою покупця чи за умовою контракту акредитив може бути продовжений на визначений строк чи відкликаний покупцем.

3. Експортер, відвантаживши товар, пред'являє банку, в якому відкрито акредитив, документи, що засвідчують поставку товару, перелік яких міститься в контракті й отримує проти цих документів належну йому суму платежу.

4. Банк експортера пересилає товарні документи банку імпортера, а той вручає їх імпортеру, який відшкодовує йому суму акредитива. Акредитиви, що застосовуються на практиці, можна класифікувати за певними критеріями. За способом використання акредитиви поділяються: — на документарні (товарні), які використовуються для розрахунків за товари та послуги при наданні обумовлених в акредитиві документів; — грошові (циркулярні) — акредитиви, виплата за якими не обумовлена наданням документів.

6.4. Вексельна форма платежу

Як у міжнародній, так і вітчизняній практиці широко використовується вексель — цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити з настанням строку певну суму грошей власнику векселя (векселетримачу).

При розрахунках за зовнішньоекономічними операціями використовуються простий ("соло") і переказний вексель (тратта). Якщо у розрахунках, оформлених простим векселем, беруть участь дві сторони — продавець (кредитор) і покупець (боржник), тобто векселедавець і векселетримач відповідно до загальноновизнаної термінології, то в операціях

з переказним векселем кількість задіяних осіб розширюється. За класичною схемою у переказному векселі беруть участь три особи:

- трасант (він же векселедавець);
- трасат (платник — той, кому трасант дає наказ платити);
- ремітент (перший векселеодержувач, він же векселетримач).

Простий вексель (соло) виставляє не кредитор, а боржник (векселедавець), який бере на себе зобов'язання сплатити кредитору певну грошову суму в обумовленому місці у визначений термін. Однак частіше застосовують переказний вексель, який є безумовною пропозицією трасанта (кредитора), адресованою трасату (боржнику), сплатити третій особі (ремітенту) в становлений термін визначену суму. При виникненні такого грошового зобов'язання трасант виступає і кредитором щодо боржника (трасата), і боржником щодо ремітента. У сфері міжнародного вексельного обороту застосовуються норми національного і міжнародного права. Так, у 1930 р. в Женеві ряд країн підписали Конвенцію, якою запроваджено "Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі". Україна приєдналася до Женевської конвенції 6 липня 1999 р. відповідно до Закону № 826-XIV та уніфікувала національне вексельне законодавство, прийнявши 5 квітня 2001 р. Закон "Про обіг векселів в Україні".

У багатьох країнах світу для зручності операцій з векселями, що використовуються у комерційному обороті, розроблені вексельні формуляри, які відповідають вимогам вексельного законодавства. Можна виставити і вексель, не оформлений на спеціальному бланку, але за умови, що він містить усі необхідні реквізити. Оскільки переказний вексель сам по собі не має сили законного платіжного засобу, а є лише "представником" справжніх грошей, у міжнародній практиці прийнято, що боржник-тра-сат зобов'язаний письмово підтвердити свою згоду здійснити платіж за векселем у зазначений термін (здійснити акцепт тратти). Акцепт здійснюють у вигляді надпису на лицьовому боці векселя і засвідчують підписом акцептанта.

Платіж за векселем може бути забезпечений повністю або в частині вексельної суми через аваль — поручительство за векселем, за яким аваліст (особа, яка поручилася) бере на себе відповідальність за оплату векселя будь-якою зобов'язаною за векселем особою (акцептантом, векселедавцем, індосантом). Це забезпечення дається третьою особою або навіть однією з осіб, котрі підписали вексель. Аваль може бути здійснений при видачі векселя або на будь-якому іншому етапі його обігу. Банк може здійснювати ввалювання векселя на підставі договору з будь-якою зобов'язаною за векселем особою. Аваль векселя банком здійснюється лише після ґрунтовної перевірки його

юридичної та економічної надійності. Він не втрачає своєї сили внаслідок недійсності зобов'язання, за яке він був наданий (недійсності підпису юридичної особи, її фінансової неспроможності тощо).

У міжнародному платіжному обороті вексель вважається оборотним фінансовим документом. Це означає, що з передачею векселя іншій особі до неї переходять усі права, вимоги та ризики за цим документом. Передачу векселя здійснюють простим врученням чи за допомогою передавального напису (індосаменту). Такий напис роблять на зворотному боці векселя, його підписує індосант. Індосамент може мати вигляд передавального напису з відмовою від відповідальності, що впливає з тратти. Тоді роблять напис "без обороту на мене", а передавальний напис називають безоборотним індосаментом.

За оплату векселя як особливий платник банк може стягувати комісію, а оплачені векселі відсилає клієнтові. Для осіб, які мають у цьому банку розрахунковий (поточний) рахунок, оплата доміцільованих векселів може здійснюватися безплатно.

Контрольні питання

1. Назвіть економічні предумови використання налічної та безналічної форми розрахунків у ЗЕД.
2. Які функції банків під час використання векселів у ЗЕД?
3. Хто виступає суб'єктами міжнародних розрахунків у ЗЕД?
4. Які ризики притаманні розрахункам у ЗЕД чеками?

Тема 7. Митне регулювання ЗЕД підприємств

7.1. Суть і принципи митного регулювання ЗЕД в Україні. Єдиний митний тариф України

Порядок переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів, митне регулювання, пов'язане з установленням мита та митних зборів, процедури митного контролю та інші засоби проведення в життя митної політики становлять митну справу. Митна справа в Україні розвивається у напрямі гармонізації та уніфікації з загальноприйнятими в міжнародній практиці нормами та стандартами.

Україна самостійно визначає митну політику, створює власну митну систему та здійснює митне регулювання на своїй території відповідно до Митного кодексу, законів України та міжнародних договорів за участю України. Митне регулювання здійснюється на основі принципів:

- виключної юрисдикції України на її митній території;
- виключної компетенції митних органів України щодо здійснення митної справи;
- законності;
- єдиного порядку переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України;
- системності;
- ефективності;
- додержання прав та інтересів фізичних та юридичних осіб, що охороняються законом;
- гласності та прозорості.

Територія України, в тому числі території штучних островів, установок та споруд, що створюються в економічній (морській) зоні України, над якими Україна має виключну юрисдикцію Щодо митної справи, становить єдину митну територію. Межі митної території України є митним кордоном України. Митний кордон України збігається з державним кордоном України, за винятком меж спеціальних митних зон. Межі території спеціальних митних зон є складовою митного кордону України. На території України можуть створюватися спеціальні митні зони різного типу. Статус та територія зазначених зон визначається Верховною Радою України відповідно до законів України про спеціальні митні зони. Україна може укласти з державами двосторонні та багатосторонні договори, які на основі взаємності встановлюють спеціальні митні режими, що передбачають пільгові умови для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності цих держав.

Митні правила мають бути опубліковані не пізніше як за 45 днів до дати введення їх у дію. У разі, якщо зазначені правила не будуть офіційно

опубліковані, вони не набирають чинності. Якщо такі правила будуть опубліковані невчасно, датою набрання чинності вважатиметься сорок шостий день з моменту офіційної публікації.

Регулювання митної справи здійснюють найвищі органи державної влади та управління України. Так, Верховна Рада України визначає:

- головні напрями митної політики України;
- структуру системи органів державного регулювання митної справи;
- розміри мита та умови митного обкладення;
- спеціальні митні зони та митні режими на території України;
- перелік товарів, експорт, імпорт та транзит яких через територію України забороняється.

Кабінет Міністрів України забезпечує:

- здійснення митної політики України відповідно до законів України;
- встановлення розмірів митних зборів і плати за митні процедури;
- координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України з питань митної справи;
- проведення переговорів та укладання міжнародних договорів України з митних питань у випадках, передбачених законами України;
- подання на розгляд Верховної Ради України пропозицій щодо системи митних органів України.

Спеціально уповноваженим органом в галузі митної справи є Державна митна служба України, яка є центральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом. Державна митна служба України приймає нормативні акти тільки відповідно до Митного кодексу та інших законів України.

Безпосереднє здійснення митної справи покладається на митні органи України. Система митних органів України складається з Державної митної служби України, регіональних митниць, митниць, спеціалізованих митних управлінь та організацій, установ і навчальних закладів. Митні органи України, здійснюючи митну політику, розв'язують такі головні завдання: Митне регулювання ЗЕД підприємств

- захист економічних інтересів України;
- контроль за додержанням законодавства України про митну справу;
- забезпечення виконання зобов'язань, які впливають з міжнародних договорів за участю України стосовно митної справи;
- використання засобів митно-тарифного та позатарифного регулювання при переміщенні через митний кордон України товарів та інших предметів;
- вдосконалення митного контролю і оформлення товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України;
- комплексний контроль разом з Національним банком України за валютними операціями;
- здійснення заходів щодо захисту інтересів споживачів товарів і додержання учасниками зовнішньоекономічних зв'язків державних

інтересів на зовнішньому ринку за участю відповідних міністерств;
— створення сприятливих умов для прискорення товарообігу та пасажиропотоку через митний кордон країни;
— боротьба з контрабандою та порушеннями митних правил;
— співробітництво з митними та іншими органами зарубіжних країн, а також з міжнародними організаціями з питань митної справи;
— ведення митної статистики.

Товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України і вивозяться за межі цієї території, підлягають обкладенню митом. Мито нараховується митним органом України відповідно до положень Закону "Про Єдиний митний тариф" і ставок Єдиного митного тарифу України. Мито йде до державного бюджету України.

Єдиний митний тариф України — це систематизований перелік ставок мита, яким обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України, вивозяться за межі цієї території або переміщуються транзитом по цій території. Ставки Єдиного митного тарифу України єдині для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форм власності, організації господарської діяльності і територіального розташування, за винятком випадків, передбачених законами України та міжнародними договорами за її участю.

7.2. Система митних податків та митних зборів.

Мито, що стягується митницею, — це податок на товари та інші предмети, які переміщуються через митний кордон України. Залежно від способу стягнення в Україні застосовуються такі види мита:
— адвалорне, що нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом;

— специфічне, що нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, які обкладаються митом;
— комбіноване, що поєднує обидва ці види мита. Надання пільг та зміна ставок мита, в тому числі на предмети особистого користування, здійснюються Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України. Забороняється застосовувати інші види мита, крім тих, що встановлені законом. Залежно від об'єкта обкладення мито буває: ввізне, вивізне і транзитне. Ввізне мито нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію України. Це мито є диференційованим:

— до товарів та інших предметів, що походять з держав, які входять разом з Україною до митних союзів або утворюють з нею спеціальні митні зони, і в разі встановлення будь-якого спеціального преференційного митного режиму згідно з міжнародними договорами за участю України, застосовуються преференційні ставки ввізного мита, передбачені Єдиним митним тарифом України;

— до товарів та інших предметів, що походять з країн або економічних союзів, які користуються в Україні режимом найбільшого сприяння, котрий означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності цих країн або союзів мають пільги щодо мита, за винятком випадків, коли зазначені мито та пільги щодо них встановлюються в рамках спеціального преференційного митного режиму, застосовуються пільгові ставки ввізного мита, передбачені Єдиним митним тарифом України;

— до решти товарів та інших предметів застосовуються повні (загальні) ставки ввізного мита, передбачені Єдиним митним тарифом України. Вивізне мито нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України. Вивізне мито нараховується за ставками, передбаченими Єдиним митним тарифом України.

На окремі товари та інші предмети може встановлюватися сезонне ввізне і вивізне мито на строк не більше чотирьох місяців з моменту їх встановлення. З метою захисту економічних інтересів України, українських виробників та у випадках, передбачених законами України, у разі ввезення на митну територію України і вивезення за межі цієї території товарів незалежно від інших видів мита можуть застосовуватися особливі види мита: спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне.

Спеціальне мито застосовується:

— як засіб захисту українських виробників;

— як засіб захисту національного товаровиробника у разі, коли товари ввозяться на митну територію України в таких обсягах та (або) за таких умов, що завдають значної шкоди або створюють загрозу заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику;

— як запобіжний засіб щодо учасників зовнішньоекономічної діяльності, які порушують національні інтереси у сфері зовнішньоекономічної діяльності;

— як заходи у відповідь на дискримінаційні та (або) недружні дії інших держав, митних союзів та економічних угруповань, які обмежують реалізацію законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та (або) ущемляють інтереси України.

Антидемпінгове мито застосовується:

— відповідно до Закону України "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту" у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом демпінгу, яке заподіює шкоду національному товаровиробнику;

— у разі вивезення за межі митної території України товарів за ціною, істотно нижчою за ціни інших експортерів подібних товарів, або таких, що безпосередньо конкурують, на момент цього вивезення, якщо таке вивезення завдає шкоди.

Компенсаційне мито застосовується:

— відповідно до Закону України "Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту" в разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, що завдає шкоди національному товаровиробнику;

— у разі вивезення за межі митної території України товарів, для виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту або споживання яких безпосередньо або опосередковано надавалася субсидія, якщо таке вивезення завдає шкоди.

Особливі види мита справляються на підставі рішень про застосування антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів, прийнятих відповідно до законів України "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту", "Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту", "Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну". У разі, якщо імпорт товару є об'єктом антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів, преференції не встановлюються або призупиняються чи припиняються органом, який їх установив.

7.3 .Митна вартість товару і розрахунок митних платежів

Нарахування мита на товари та інші предмети, що підлягають митному обкладенню, провадиться на базі їх митної вартості, тобто ціни, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за них на момент перетину митного кордону України. 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. Методи визначення митної вартості товарів, які переміщуються через митний кордон України, та умови їх застосування встановлюються Митним кодексом.

Відомості про митну вартість товарів, заявлені декларантом під час переміщення товарів через митний кордон України й отримані митним органом, використовуються для нарахування податків і зборів, ведення митної статистики, а також у відповідних випадках для розрахунків у разі застосування штрафів, інших санкцій та стягнень, встановлених законами України.

Митна вартість товарів і метод її визначення заявляються (декларуються) митному органу декларантом під час переміщення товарів через митний кордон України шляхом подання декларації митної вартості. Порядок та умови декларування митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон України, встановлюються Кабінетом Міністрів України, а порядок заповнення декларацій митної вартості — Державною митною службою України. Митна вартість товарів визначається декларантом відповідно до положень, встановлених Митним

кодексом. Контроль правильності визначення митної вартості товарів проводиться митним органом, що здійснює митне оформлення товарів. Інформація, надана декларантом і визнана такою, що становить комерційну таємницю чи є конфіденційною, може використовуватися митним органом виключно для митних цілей і не може розголошуватися, передаватися третім особам, включаючи інші органи державної влади, без спеціального дозволу декларанта, за винятком випадків, передбачених законом. За розголошення інформації, що становить комерційну таємницю або є конфіденційною, посадові особи митних органів несуть відповідальність згідно з законом.

Заявлена декларантом митна вартість товарів і подані ним відомості про її визначення мають базуватися на достовірній, документально підтвердженій інформації, що подається у кількісному вираженні. У разі потреби у підтвердженні заявленої декларантом митної вартості товарів декларант зобов'язаний на вимогу митного органу надати йому необхідні для цього відомості. Митний орган має право прийняти рішення про неможливість використання вибраного декларантом методу митної оцінки. У разі виникнення потреби в уточненні заявленої декларантом митної вартості товарів або у разі незгоди декларанта з митною вартістю, визначеною митним органом, декларант має право звернутися до митного органу з проханням надати йому товари, що декларуються, у вільний обіг під гарантію уповноваженого банку або сплатити податки і збори згідно з митною оцінкою цих товарів, здійсненою митним органом. Гарантією також може бути простий вексель, виданий декларантом митному органу та авальований уповноваженим банком, або депозит у банку. При наданні декларантом гарантії уповноваженого банку митний орган зобов'язаний випустити товари у вільний обіг. У випадку сплати декларантом податків і зборів згідно з митною оцінкою, зробленою митним органом, і прийняття остаточного рішення митним органом вищого рівня або судом щодо митної оцінки, зробленої декларантом, митний орган зобов'язаний відшкодувати декларанту суму надміру сплачених податків і зборів.

Додаткові витрати, що виникли у декларанта у зв'язку з уточненням заявленої ним митної вартості або поданням митному органу додаткової інформації, несе декларант. При цьому збільшення строку митного оформлення товару, зумовлене проведенням митної оцінки, не може бути використане декларантом для одержання фактичної відстрочки у сплаті мита та інших податків і зборів.

Митний орган, що здійснює контроль за правильністю митної оцінки товарів з урахуванням положень Митного кодексу, має право приймати рішення про правильність заявленої декларантом митної вартості товарів. У разі відсутності даних, що підтверджують правильність визначення заявленої декларантом митної вартості товарів, або за наявності

обґрунтованих сумнівів у достовірності поданих декларантом відомостей митний орган може самостійно визначити митну вартість товарів, що декларуються, послідовно застосовуючи методи визначення митної вартості, встановлені Митним кодексом, на підставі наявних у нього відомостей, у тому числі цінової інформації щодо ідентичних чи подібних (аналогічних) товарів з коригуванням, що здійснюється згідно з Митним кодексом.

Митний орган на письмовий запит декларанта зобов'язаний у термін, що не перевищує 30 календарних днів, надати декларанту письмове роз'яснення причин, за якими заявлена декларантом митна вартість товарів не може бути прийнята митним органом як основа для нарахування податків і зборів. Рішення митного органу щодо визначення митної вартості товарів може бути оскаржене в порядку, встановленому законом. Визначення митної вартості товарів, які ввозяться на митну територію України, здійснюється шляхом застосування таких методів:

- за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються;
- за ціною угоди щодо ідентичних товарів;
- за ціною угоди щодо подібних (аналогічних) товарів;
- на основі віднімання вартості;
- на основі додавання вартості;
- резервного.

Митна вартість товарів, що вивозяться (експортуються) з України на підставі договору купівлі-продажу або міни, визначається на основі ціни, яку було фактично сплачено або яка підлягає сплаті за ці товари на момент перетину митного кордону України. До митної вартості товарів, що вивозяться (експортуються), також включаються фактичні витрати, якщо вони не були раніше до неї включені:

— на навантаження, вивантаження, перевантаження, транспортування та страхування до пункту перетинання митного кордону України;

— комісійні та брокерські винагороди;

— ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, які покупець повинен прямо чи опосередковано здійснити як умову продажу (експорту) товарів, які оцінюються. Митна вартість товарів, що вивозяться (експортуються) з України на підставі договору, відмінного від договорів купівлі-продажу чи міни, визначається на основі 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.

У разі встановлення цінових обмежень під час вивезення (експорту) окремих товарів (індикативні ціни, граничні рівні цін, ціни, встановлені в

результаті антидемпінгових розслідувань тощо) митна вартість таких товарів у разі вивезення (експорту) їх з України визначається з урахуванням положень, що визначають порядок застосування зазначених обмежень.

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 визначається країна походження товару. Визначення країни походження товару здійснюється на основі принципів міжнародної практики. Порядок визначення країни походження товару встановлюється Кабінетом Міністрів України на підставі положень Митного кодексу. Країною походження товару вважається країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатній переробці відповідно до критеріїв, встановлених Митним кодексом. При цьому під країною походження товару можуть мати на увазі гРУпу країн, митні союзи країн, регіон чи частину країни, якщо є необхідність їх виділення з метою визначення походження товару.

Товарами, повністю виробленими у країні, вважаються: — корисні копалини, видобуті на її території або в її територіальних водах, або на її континентальному шельфі і в морських надрах, якщо країна має виключне право на розробку цих надр;

— рослинна продукція, вирощена та зібрана на її території;

— живі тварини, що народилися і вирощені в цій країні;

— продукція, одержана від тварин, вирощених у цій країні;

— продукція мисливського, рибальського та морського промислів;

— продукція морського промислу, видобута та (або) вироблена у Світовому океані суднами цієї країни, а також суднами, орендованими (зафрахтованими) нею;

— вторинна сировина та відходи, які є результатом виробничих та інших операцій, здійснених у країні;

— продукція високих технологій, одержана у відкритому космосі на космічних кораблях, що належать цій країні чи оренднуються нею;

— товари, вироблені у цій країні виключно з продукції, зазначеної вище.

Якщо у виробництві товару беруть участь дві або більше країн, походження товару визначається згідно з критерієм достатньої переробки. Критерій достатньої переробки визначається:

— правилом, яке потребує в результаті переробки товару зміни класифікаційного коду товару за Гармонізованою системою опису та кодування товарів на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків;

— правилом адвалорної частки, яке полягає в зміні вартості товару в результаті його переробки, якщо при цьому додана вартість становить не менш як 50 % від вартості товару, одержаного в результаті переробки, або

частка використаних матеріалів з іншої країни чи невідомого походження становить менш як 50 % від вартості товару, одержаного в результаті переробки;

— переліком виробничих та технологічних операцій, які хоч і не ведуть у результаті переробки товару до зміни його коду чи його вартості відповідно до правила адвалорної частки, але з дотриманням певних умов визнаються достатніми.

У разі застосування правила адвалорної частки вартість товару, одержаного в результаті переробки в цій країні, визначається на базі ціни франко-завод виробника товару. Вартість складових цього товару, що походять з інших країн, визначається за їх митною вартістю, а тих складових, походження яких не визначене, — за встановленою ціною першого їх продажу в цій країні.

Не визнаються такими, що відповідають критерію достатньої переробки:

— операції, пов'язані із забезпеченням збереження товарів

під час зберігання чи транспортування;

— операції щодо підготовки товарів до продажу та транспортування (роздрібнення партії, формування відправлень, сортування, перепакування);

— прості складальні операції;

— змішування товарів (компонентів) без надання одержаній продукції характеристик, що істотно відрізняють її від вихідних складових;

— комбінація двох чи більшої кількості зазначених вище операцій;

— забій тварин.

Для підтвердження походження товару митний орган у передбачених законом випадках має право вимагати подання сертифіката про походження такого товару. У разі вивезення товарів з митної території України сертифікат про походження товару в тих випадках, коли він необхідний і це відображено у національних правилах країни ввезення чи передбачено міжнародними договорами України, укладеними в установленому законом порядку, видається органом, уповноваженим на це Кабінетом Міністрів України.

У разі ввезення товару на митну територію України сертифікат про походження товару подається обов'язково:

— на товари, що походять з країн, яким Україна надає преференції за Митним тарифом України;

— на товари, ввезення яких з відповідної країни регулюється кількісними обмеженнями (квотами) чи іншими заходами регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

— якщо це передбачено міжнародними договорами за участі України, укладеними в установленому законом порядку, а також законодавством України в галузі охорони довкілля, здоров'я населення, захисту прав

споживачів, громадського порядку, державної безпеки та інших життєво важливих інтересів України;

— у випадках, коли у документах, які подаються для митного оформлення, немає відомостей про походження товарів або у митного органу є достатні підстави вважати, що декларуються недостовірні відомості про походження товарів.

Для цілей тарифного та інших видів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, ведення статистики зовнішньої торгівлі, здійснення митного оформлення товарів використовується Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), яка є товарною номенклатурою Митного тарифу. УКТЗЕД складається на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів, затвердженої Міжнародною конвенцією від 14 червня 1983 р., і Комбінованої номенклатури Європейського Союзу. В УКТЗЕД товари систематизовано за розділами, групами, товарними позиціями, товарними підпозиціями, найменування і цифрові коди яких уніфіковано з Гармонізованою системою опису та кодування товарів.

Структура десятизнакового цифрового кодового позначення товарів в УКТЗЕД включає код групи (перші два знаки), товарної позиції (перші чотири знаки), товарної підпозиції (перші шість знаків), товарної категорії (перші вісім знаків), товарної підкатегорії (десять знаків). Для докладнішої товарної класифікації використовується сьомий, восьмий, дев'ятий та десятий знаки цифрового коду.

Ведення УКТЗЕД передбачає:

— відстеження змін та доповнень до міжнародної основи УКТЗЕД, пояснень та інших рішень з тлумачення цієї основи, що приймаються Всесвітньою митною організацією;

— деталізацію УКТЗЕД на національному рівні та запровадження додаткових одиниць виміру;

— розроблення пояснень та рекомендацій з метою забезпечення однакового тлумачення і застосування УКТЗЕД;

— прийняття рішень щодо класифікації та кодування товарів в УКТЗЕД;

— поширення інформації про застосування УКТЗЕД;

— ведення та зберігання еталонного примірника УКТЗЕД (у паперовому та електронному вигляді);

— організацію роботи з видання і поширення УКТЗЕД та пояснень до УКТЗЕД;

— здійснення інших функцій, необхідних для ведення УКТЗЕД. Ведення УКТЗЕД здійснює спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади в галузі митної справи в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України. Митні органи класифікують товари, тобто відносять товари до класифікаційних групувань, зазначених в УКТЗЕД.

Рішення митних органів щодо класифікації товарів для митних цілей є обов'язковими для підприємств і громадян.

З метою встановлення достовірних відомостей про товари та їх відповідності опису класифікаційних групвань УКТЗЕД митні органи можуть вимагати від суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та громадян зразки товарів та техніко-техно-логічну документацію на такі товари для проведення експертизи. Порядок надання зразків товарів та техніко-технологічної документації на них, строки і порядок проведення експертизи, а також порядок розпорядження зразками та документацією визначаються Кабінетом Міністрів України.

За митне оформлення товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України (у т. ч. у міжнародних поштових відправленнях та вантажем), та інших предметів, а також за перебування їх під митним контролем справляються митні збори, розміри яких встановлює Кабінет Міністрів України.

За митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю на територіях і в приміщеннях підприємств, що зберігають такі товари та інші предмети, чи поза робочим часом, встановленим для митниці, і за зберігання товарів та інших предметів під відповідальністю митниці у випадках, коли передача їх на зберігання митниці не є обов'язковою, справляються митні збори. Ставки таких митних зборів встановлюються у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України, виходячи з того, що розмір цих ставок не повинен перевищувати приблизної вартості митних послуг.

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте правову базу митного регулювання.
2. Як впливає митне регулювання на розвиток відчизняного виробництва?
3. Яка сфера застосування безмитної зовнішньої торгівлі?
4. В чому полягають особливості використання адволорного мита?

Рекомендована література

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.91 // Вісник Верховної Ради України. - 1991. - № 29.
2. Про митну справу: Закон України від 26.06.91 № 1262 - XII // Укр. митниця. - К.: Лібра, 1991.
3. Про єдиний митний тариф: Закон України від 6.02.96 р. // Галицькі контракти. -.1996. - № 10.
4. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України від 23.09.94 р. - № 185.
5. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.96 р. // Галицькі контракти. - 1996. - № 20.
6. Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних операціях: Закон України // Вісник Верховної Ради.-№32.-1995.
7. Про встановлення мінімальної вартості окремих видів імпортованих товарів: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.07.1998р. №1164 // Галиц. Контракти. - 1998. - №37.
8. Про деякі питання регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в сфері зовнішньоекономічної діяльності: Постанова КМУ від 29.04.99 р. № 756 // Зовнішньоекономічна діяльність:експортно-імпортні операції, валютне регулювання. - К.: Видавничий дом «В. ДУДНИК».
9. Про порядок реєстрації і облік зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Міністерства економіки України від 29.06.2000р. №136 // Зовнішньоекономічна діяльність:експортно-імпортні операції, валютне регулювання. - К.: Видавничий дом «В. Дудник».
10. Про затвердження порядку встановлення і використання офіційного обмінного курсу гривні до іноземних валют: Постанова НБУ від 18.03.99 р. №129 // Зовнішньоекономічна діяльність:експортно-імпортні операції, валютне регулювання. — К.: Видавничий дом «В. Дудник».
11. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту: Закон України від 22.12.1998р. №330-XIV // Уряд, кур'єр від 18.02,1999р. №31-32.
12. Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту: Закон України від 22.12.1998. №331- XIV // Уряд, кур'єр від 18.02.1999р. №31-32.
13. Про використання спеціальних заходів відносно імпорту в Україну: Закон України від від 22.12.1998. №333- XIV // Уряд, кур'єр від 24.02.1999р. №35.
14. Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті: Постанова КМУ від 21.06.95, № 444.
15. Про порядок клірингових розрахунків: Постанова КМУ та НБУ від

2.04.94, № 207.

16. Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами: Указ президента України від 6.11.97, № 1246/97.

17. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 р., № 201.

18. Про затвердження положення про порядок застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності спеціальних санкцій - тимчасового зупинення ЗЕД та застосування індивідуального режиму ліцензування за порушення чинного законодавства України у сфері зовнішньоекономічних відносин та валютного регулювання: Наказ МЗЕЗ і торгівлі України від 5.06.95, № 103.

19. Про невідкладні заходи щодо посилення валютного контролю: Указ Президента України від 8.06.93, № 195/93.

20. Положення про валютний контроль: Постанова НБУ від 17.04.2000р. №49 // Зовнішньоекономічна діяльність: експортно-імпортні операції, валютне регулювання. - К.: Видавничий дом «В. Дудник».

21. Положення про порядок видачі разових (індивідуальних) ліцензій : Наказ Міністерства економіки України від 17.04.2000р. // Зовнішньоекономічна діяльність: експортно-імпортні операції, валютне регулювання. - К.: Видавничий дом «В. Дудник».

22. Порядок віднесення операцій резидентів при здійсненні ними зовнішньоекономічної діяльності до договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, поставки складних технічних виробів і товарів спеціального призначення: Постанова КМУ від 28.12.94 р., №882.

23. Правила використання готівкової іноземної валюти на території України: Затв. Постановою Правління НБУ від 26.03.98р. №119// Галиц. Контракти. - 1998. - №22.

24. Про основні напрями інвестиційної політики на 1999-2001 рр.: Указ Президента України // Уряд, кур'єр. - 1999. - 8 верес (№167).

25. Проект Митного кодексу України (Нова редакція) // Матеріали Кабінету Міністрів України. № 40-1355/4 від 13 травня 1998р.

26. Ачкасов А.И. Типы валютных операций и другие виды сделок на международных денежных рынках. - М.: АО Консалтбанкир, 1994.

27. Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи., 2000.

28. Бахрамов Ю.М., Глухов В.В. Организация внешнеэкономической деятельности. Особенности менеджмента., 2000.

29. Боринець С.Я Міжнародні валютно-фінансові відносин. - К.: Либідь. 1999.

30. Бункина М. Основы валютных отношений. - М.: АО Дис. -1999.

31. Гитман Л., Джонк М., Хеннигер Э. Основы инвестирования, 2000.

32. Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций. - М.: ЗАО «Бизнес-школа. Интел-синтез», 2000.
32. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. 3-тє видання перероблене та доповнене: Підручник. – К: Центр учбової літератури, 2008 – 432с
33. Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое дело. - М.: Внешторгиздат, 1990.
34. Герчикова И.Н. Менеджмент. - М.: Банки и биржи -ЮНИТИ, 1995.
35. Грачев Ю.Н., Плотников Ю.Н. Практика внешнеэкономической деятельности.-М.: А/О «Бизнесшкола», «Интел-Синтез», 1994.
36. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. - К., 1996.
37. Гринько И.С. Внешнеторговые сделки. - Сумы: Фирма «Реал», 1994.
38. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. Пос. – К.: Знання, 2006 – 462с.
38. Дегтярева О.И. Внешнеэкономическая деятельность, 2000.
39. Дроганов В.Г. Основы таможенного дела. - М.: Экономика. - 1998.
40. Ершов М.В. Валютно-финансовые механизмы в современном мире (кризисный опыт конца 90-х), 2000.
41. Захаров К.В. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций. К.: ИНЭКС — 2000.
41. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Підручник для вузів / І.В. Багрова,Н.І. Редіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман - Днепропетровськ, ДДФІ, 2002 – 580с.
42. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. Для вузів / Ю.Г. Козак –К.: ЦУЛ, 2006 792с.
42. Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и , практика. -М.: Междунар. отношения, 1994.
43. Кредісов А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. - К.: Фенікс. 2000.
44. Круглов. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений, 2000.
45. Кузьминский Ю.Н. Расчеты по внешнеэкономическим операциям // Бухучет и аудит. - 1995. - № 3.
46. Лук'яненко Д.Г., Білошапка В.А., Пестрецова О.І. Спільні підприємства в Україні: організація і умови ефективного розвитку. -К.: Хвиля-прес, 1995.
47. Макогон Ю.В., Гохберг Ю.А. Совместное предпринимательство, инвестиционный и инновационный процессы, свободные экономические зоны: Учеб. пособие. - Донецк, Донец, гос. ун-т, 1996.
48. Макогон Ю.В. и др. Внешнеэкономическая деятельность. - Донецк, Регион. 1998.
49. Маринич М.А. Введение во внешнюю торговлю, 2000.

50. Матвеева О.П. Организация и технология внешнеторговых операций. Учебное пособие. - М.: ЦВЦ «Маркетинг», 2000, с. 160.
51. Мурав'єв М.С. Українська митниця. - К.: Лібра, 1995.
52. Назаренко В.М., Назаренко К.С. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности, 2000.
53. Новицкий В.Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. -К.: Либра, 1994.
54. Орловский Э.И. Основы внешнеэкономических связей РФ, 1998.
55. Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності в Україні // За заг. ред. М.Я. Азарова. - К.: Дія, 2000.
56. Попов С. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. М: Ось. 2000.
57. Посреднические операции. Практические рекомендации по составлению договора. Правовое регулирование.-М.: Striy, 1995.
58. Принципалы, посредничество и агентские соглашения в экспортно-импортных операциях // Бизнес. - 1996 - № 25 (180).
59. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК, 2000.
60. Сафонов В.С. Валютный дилинг, 2000.
61. Синецкий Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. -М.: Междунар. отношения, 1989.
62. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. М.: Закон и право. - 1999.
63. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине: Сб. нормативных документов. - К.: Блиц-Информ, 1996.
64. Фаминский И.П. Внешнеэкономический толковый словарь, 2000.
65. Фаминский 'И.П. Основы внешнеэкономических знаний. — М.: Междунар. отношения, 1994.
66. Френклін Р. Рут Міжнародна торгівля та інвестиції. К.: Основи.-1998.
67. Шмитгофф. Экспорт: право и практика. - М.: Междунар. отношения, 1993.
68. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А.П. Градова -С.-Пб.: Спец. литература, 1995.
69. Ющенко В.А., Міщенко В.І. Управління валютними ризиками, 1998.
70. Ющенко В.А., Міщенко В.І. Валютне регулювання, 1999.