



**МІНІСТЕРСТВО ТРАНСПОРТУ
ТА ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІКО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТУ**

Кафедра „Економіка підприємств транспорту”

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Конспект лекцій

для студентів спеціальності 6.050100 “Економіка підприємства”

денної та заочної форм навчання

Київ 2008

УДК 330.5(075.8)

Є.М. Сич, О.Р. Приймук *Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Конспект лекцій для студентів спеціальності 6.050100 “Економіка підприємства” денної та заочної форми навчання – К.: Вид-во ДЕГУТ, 2007. – 110 с.*

На підставі висвітлення теоретичних основ зовнішньоекономічної діяльності з'ясовується низка найважливіших питань функціонування підприємства для головного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Особливий наголос робиться на механізм регулювання та основні моделі зовнішньоекономічної діяльності, митне оформлення експортних та імпорتنних операцій, а також транспортне забезпечення зовнішньоекономічних угод.

Конспект лекцій розглянуто та затверджено на засіданні кафедри економіки підприємств транспорту (протокол № 2 від 26 вересня 2007 року) та на засіданні методичної комісії фінансово-економічного факультету (протокол № 2 від 30.10. 2007 року).

Призначено для студентів економічних спеціальностей денної та заочної форм навчання.

Укладачі: Сич Є.М., д.е.н., проф.;

Приймук О.Р., к. е. н.

Рецензенти: Ложачевська О.М., д.е.н., проф.,

зав. кафедри міжнародної економіки

Національного авіаційного університету;

Цветов Ю.М., д.е.н., проф.,

зав. кафедри обліку і аудиту Київського

університету економіки і технологій транспорту

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
Тема 1. Загальна характеристика зовнішньоекономічної діяльності.....	5
Тема 2. Механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	13
Тема 3. Основні моделі зовнішньоекономічної діяльності підприємств.....	27
Тема 4. Зовнішньоекономічний договір (контракт).....	42
Тема 5. Митне оформлення експортних та імпорتنих операцій.....	55
Тема 6. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічних угод.....	66
Тема 7. Валютно-фінансові та платіжні умови зовнішньоекономічної діяльності.....	83
Тема 8. Страхування у зовнішньоекономічній діяльності.....	101
Список рекомендованої літератури.....	110

ВСТУП

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

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

ТЕМА 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Сутність та принципи ЗЕД.
2. Основні суб'єкти та види ЗЕД.
3. Право суб'єктів господарювання на здійснення ЗЕД.
4. Характерні риси сучасної системи ЗЕД.

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

Література:

1. *Про зовнішньоекономічну діяльність:* Закон України № 959-ХІІ від 16.04.1991 р., зі змінами та доповненнями.
2. *Внешнеэкономическая деятельность предприятия:* Учебник для вузов / Под ред. Р.И. Хасбулатова, В.М. Попова. – М.: Междунар. отношения, 2001. – 544 с.
3. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємства:* Навчальний посібник; 2-ге вид., перероб та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.

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

Зовнішньоекономічна діяльність в усіх країнах спрямована на:

- сприяння вирівнювання темпів економічного розвитку;
- порівнянність витрат виробництва на національному та світовому рівнях;

- реалізацію переваг міжнародного поділу праці, що сприяє зростанню ефективності національних економік.

Функціями ЗЕД є:

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

Практичне значення ЗЕД для країн полягає в можливості одержувати валютну виручку від експорту, підвищувати технічний рівень виробництва, виробляти конкурентоспроможну продукцію.

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

- зовнішньоторговельну діяльність;
- міжнародну виробничо-інвестиційну діяльність.

Зовнішньоторговельна діяльність охоплює лише сферу обігу. Підключення до системи господарських зв'язків на рівні товарного руху капіталу та обслуговуючих його валютно-кредитних відносин робить ту чи іншу країну цілком залежною від кон'юнктури світового ринку як системи одиничних ринків. Міжнародна виробничо-інвестиційна діяльність – це стратегічний рівень тому, що зовнішньоекономічна діяльність у цьому випадку має серйозний вплив на характер розвитку як національних економік, а також стандарти якості та критерій ефективності виробництва і використання ресурсів, стандарти якості життя, норм поведінки тощо.

Кожен з відзначених рівнів зовнішньоекономічної діяльності сам по собі не відображає всієї гами відносин, що складаються в цій системі. Кожний рівень фіксує лише певну сторону господарського буття, певну грань відносин його елементів. Це так чи інакше виражається в можливих моделях зовнішньоекономічної діяльності (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Основні моделі розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність регулюється такими нормативними актами: Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності», «Про режим іноземного інвестування», «Про інвестиційну діяльність» та ін.

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керівники та спеціалісти в процесі прийняття тих чи інших рішень керуються наступними принципами:

- *суверенітет у здійсненні ЗЕД* – суб'єкти ЗЕД самостійно і незалежно здійснюють ЗЕД на території України, неухильно виконуючи всі договори та зобов'язання країни в галузі міжнародних економічних відносин;

- *свобода ЗЕД* – суб'єкти ЗЕД добровільно вступають у зовнішньоекономічні зв'язки; мають право здійснювати ЗЕД у будь-яких формах; зобов'язані додержуватися встановленого порядку при здійсненні ЗЕД; мають виключне право власності на всі одержані ними результати ЗЕД;

- *юридична рівність і недискримінація* – цей принцип полягає в рівності перед законом усіх суб'єктів ЗЕД, незалежно від форм власності; забороні будь-яких дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів ЗЕД, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування; неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів;

- *верховенство закону* – ЗЕД регулюється тільки законами України; забороняється застосування підзаконних актів;

- *захист інтересів суб'єктів ЗЕД* – Україна, як держава, забезпечує рівний захист інтересів усіх суб'єктів ЗЕД та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно із законами України, а також рівний захист усіх українських суб'єктів ЗЕД за межами України згідно з нормами міжнародного права; здійснює захист державних інтересів України, як на її території, так і за її межами лише відповідно до її законів, умов підписання нею міжнародних договорів та норм міжнародного права;

- *еквівалентність обміну* – неприпустимість демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

2. Основні суб'єкти та види ЗЕД. До основних суб'єктів ЗЕД відносяться:

- фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно із законами України і постійно проживають на території України;

- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на її території;

- об'єднання фізичних, юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно із законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким законом України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

- структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно із законами України, але мають постійне місцезнаходження на території України;

- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

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

- експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;

- надання виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, юридичних, туристських та інших послуг;

- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;

- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

- кредитні та розрахункові операції;

- створення банківських, кредитних та страхових установ як за межами України, так і на її території;

- спільна підприємницька діяльність, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном;

- підприємницька діяльність пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торгових марок та інших нематеріальних об'єктів власності;

- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів, здійснюваних на комерційній основі;

- товарообмінні операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі;

- орендні, в тому числі лізингові, операції;

- операції з придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами;

- робота іноземних фізичних осіб на контрактній платній основі із суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;

- інші не заборонені законодавством України види зовнішньоекономічної діяльності.

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

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

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

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

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

1. Режим найбільшого сприяння (РНС), який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, пільг щодо мит, податків і зборів, якими користується або буде користуватися. Він надається на основі взаємної угоди суб'єктам господарської діяльності інших держав згідно з відповідними договорами України та застосовується у сфері зовнішньої торгівлі. Суть положень цього режиму зводиться до того, що торгівля не повинна бути дискримінаційною. Принцип РНС запроваджено до умов Світової організації торгівлі (СОТ). Якщо країна – член СОТ надає іншій країні який-небудь тариф чи інші переваги щодо будь-якого товару, то вона повинна відразу і безумовно надати такий самий режим аналогічним товарам інших країн. Зобов'язання про надання РНС стосуються як імпортованих, так і експортованих товарів, незалежно від країни їхнього походження.

2. Національний режим, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають прав і обов'язків не менше, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Національний режим застосовується щодо всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів цієї діяльності, пов'язаної з їх інвестиціями на території України, а також щодо експортно-імпортних

операцій іноземних суб'єктів господарської діяльності тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів.

Принцип національного режиму доповнює принцип РНС і допускає, що імпортований товар, який перетинає кордон після оплати мита й інших зборів, повинен одержувати режим не менш сприятливий, ніж режим, який одержують аналогічні товари, виготовлені вітчизняними виробниками. Тому країна не може накладати на імпортовані товари внутрішні податки за більш високими ставками, ніж ті, що застосовуються до подібних вітчизняних товарів.

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

4. Характерні риси сучасної системи ЗЕД. Сучасну систему ЗЕД характеризують певні риси.

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

2. Новий міжнародний поділ праці, який склався останніми роками, характеризується відносним зниженням частки сировини та матеріалів у світовій торгівлі. Швидшими темпами розвиваються наукоємні, високотехнологічні галузі: хімія, приладобудування, електроніка, авіакосмічна промисловість.

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

4. Вивезення капіталу.

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

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

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

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

ТЕМА 2. МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Митно-тарифне регулювання ЗЕД.
2. Нетарифне регулювання ЗЕД.
3. Валютне регулювання ЗЕД.

Ключові терміни: митно-тарифне регулювання: адвалерне, специфічне, комбіноване, ввізне, вивізне, спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне мито; нетарифне регулювання, квота, ліцензування, валютне регулювання, валютні цінності, валютні операції, конвертованість валюти, Класифікатор іноземних валют, міжбанківський валютний ринок України, офіційний курс гривні, валютний контроль.

Література:

1. *Про єдиний митний тариф*: Закон України № 2097 – XII від 05.02.1992 р., зі змінами та доповненнями.
2. *Митний кодекс України* № 1970 – XII від 12.12.1991 р., зі змінами та доповненнями.
3. *Киреев А.П.* Международная экономика. Ч. I. – М.: Международные отношения, 1998. – 416 с.
4. *Основи міжнародної торгівлі*: Навч. посіб. / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвинової. – К.: ЦНЛ, 2005. – 656 с.
5. *Про систему валютного регулювання і валютного контролю*: Декрет КМУ № 15 – 93 від 19.02.1993 р.

1. Митно-тарифне регулювання ЗЕД. Митний тариф – це систематизований збір ставок мита, яким обкладаються товари й інші предмети, ввезені на митну територію країни, чи вивозяться за межі даної території. Мито, стягнуте митницею, являє собою податок на товари й інші предмети, що переміщуються через митний кордон держави.

Мито виконує такі функції:

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

Звичайно розрізняють такі види мита:

За способом стягування:

- ◆ *адвалорне* (вартісне), що нараховується у відсотках до митної вартості товарів, які обкладаються митом (наприклад 30 % від митної вартості). Адвалорне мито підвищує ціну імпортного товару на установлений відсоток;
- ◆ *специфічне*, що нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів, що обкладаються митом (наприклад, 15 дол. за 1т). Рівень

захисту вітчизняних виробників при використанні специфічних митних зборів із зростанням імпорتنих цін падає, а зі зменшенням імпорتنих цін – збільшується. Однак при падінні імпорتنих цін специфічне мито підвищує рівень захисту внутрішнього ринку;

◆ *комбіноване*, що поєднує обидва ці види митного обкладання (наприклад, 30 % від митної вартості, але не більше 15 дол. за 1 т.).

За об'єктом обкладання:

◆ *ввізне (імпортне) мито*, що нараховується на товари при їх ввезенні на митну територію держави. Ввізне мито диференційне. Можуть застосовуватися ставки таких видів:

а) *преференційні*, що допускають зниження ставок мита чи звільнення від обкладання митом;

б) *пільгові*, які застосовуються до товарів, що надходять з країн чи економічних союзів, які користуються режимом найбільшого сприяння;

в) *повні (загальні)*, що застосовуються до всіх інших товарів.

◆ *вивізне (експортне) мито*, що нараховується на товари при їхньому вивезенні за межі митної території країни. Їх мета зменшити експорт і поповнити бюджет країни. Ставка експортного мита дорівнює відсотковому перевищенню експортної ціни товару над ціною, за якою він продається на внутрішньому ринку.

За характером:

◆ *сезонне (ввізне і вивізне) мито*, що нараховується на товари сезонного характеру для оперативного регулювання міжнародної торгівлі;

◆ *спеціальне мито* – ставка спеціального мита встановлюється в кожному окремому випадку. Це мито сплачується імпортером товару не залежно від інших податків і зборів (обов'язкових платежів), в тому числі й мита, митних зборів і т. п.;

◆ *антидемпінгове мито*, що застосовується при ввезенні на митну територію країни товарів за ціною істотно нижчою, ніж у країні експорту в момент цього експорту, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди

вітчизняним виробникам подібних або конкуруючих товарів або перешкоджає організації чи розширенню виробництва таких товарів;

◆ *компенсаційне мито*, що застосовується при ввезенні на митну територію країни товарів, при виробництві чи експорті яких прямо або побічно використовувалася субсидія, що таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди національним виробникам подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів або перешкоджає організації чи розширенню виробництва таких товарів.

За походженням:

◆ *автономне* — мито, що вводиться на підставі односторонніх рішень органів державної влади країни;

◆ *договірне* — мито встановлюване на базі двосторонньої чи багатосторонньої угоди;

◆ *преференційне* — мито з нижчими ставками порівняно з діючим тарифом. Воно накладаються на підставі багатосторонніх угод на товари, які походять з країн, що розвиваються, чи країн, що створюють разом з даною країною митний союз чи зону вільної торгівлі.

За типом тарифні ставки розрізняють:

◆ *постійні* — це ставки митного тарифу, встановленими органами державної влади, що не можуть змінюватися залежно від обставин;

◆ *змінні* — це ставки митного тарифу, що можуть змінюватись у встановлених органами державної влади випадках.

За способом обчислення розрізняють ставки:

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

◆ *дійсні* — реальний рівень митних ставок на кінцеві товари, обчислені з урахуванням рівня митних зборів, накладених на імпорتنі вузли і деталі цих товарів.

3.2. Нетарифне регулювання ЗЕД. Тариф — не єдиний метод здійснення торгової політики. Для регулювання міжнародної торгівлі використовуються і інші види зовнішньоторговельних обмежень — нетарифні.

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

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

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

До кількісних обмежень відносять квотування, ліцензування, "добровільні" обмеження експорту.

Квотування. Квота — найбільш розповсюджена форма нетарифних обмежень. *Квота* — це кількісна міра обмеження експорту чи імпорту товару визначеною кількістю або сумою на певний проміжок часу. Найширше використовуються квоти для регулювання імпорту сільськогосподарської продукції.

Квота, встановлена в розмірі рівному 0, означає **ембарго**, тобто заборона на імпорт чи експорт. Якщо метою уряду є здійснення контролю за рухом того чи іншого товару, а не його обмеження, то тоді квота може бути встановлена на вищому рівні, ніж можливий імпорт чи експорт.

Економічні наслідки введення квот полягають у наступному:

- ◆ квоти – більш ефективний, ніж тарифи, інструмент обмеження імпорту. Їх введення дозволяє утримувати обсяги імпорту на незмінному рівні, незважаючи на зростання попиту, що у свою чергу, збільшує ціну товару;

- ◆ квоти являють собою абсолютну величину і є негнучкими щодо ціни

- ◆ вони більш ефективні для здійснення швидких дій адміністративних органів, ними простіше і легше маніпулювати (тарифи звичайно потребують зміни відповідного законодавства);

- ◆ квоти є прямим джерелом монопольного прибутку; вони завжди збільшують доходи виробників імпортозамінної продукції;

- ◆ стримують імпортну конкуренцію (тарифи її звичайно допускають).

Ліцензування. Квотування здійснюється урядовими органами на основі видачі ліцензій. *Ліцензія* — це дозвіл, виданий державними органами на експорт чи імпорт товару у встановлених кількостях за визначений проміжок часу.

Ліцензію видає держава через спеціальні вповноважені відомства.

Основні види ліцензій:

- ◆ разова ліцензія — дозвіл на експорт чи імпорт терміном до 1 року, видана конкретній фірмі на здійснення однієї зовнішньоторговельної операції;
- ◆ генеральна ліцензія — дозвіл на експорт чи імпорт того чи іншого товару протягом року без обмежень кількості угод;
- ◆ глобальна ліцензія – дозвіл на безперешкодне ввезення чи вивезення даного товару в будь-яку країну світу за визначений проміжок часу без обмеження кількості чи вартості;
- ◆ автоматична ліцензія – дозвіл, який видається негайно після одержання від експортера чи імпортера заявки, що не може бути відхилена державним органом, на безперешкодне ввезення чи вивезення товару.

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

Такі угоди укладаються, коли імпортуюча країна спонукає свого торгового партнера "добровільно" скоротити свій експорт. Наприклад, у 1981р. Японія ввела ДОЕ (1,68 млн автомобілів) на експорт японських автомашин у США після того, як американські політики почали вимагати введення квоти на імпорт автомобілів з Японії. Японці надали перевагу ДОЕ над квотою, щоб саме Японія, а не США зберегла контроль над виконанням програми.

Приводом для ДОЗ звичайно є заяви національних товаровиробників про те, що ввезення того чи іншого товару через кордон призводить до втрат на виробництві та дезорганізації місцевого ринку. Замість введення імпортних квот країна, що імпортує, робить політичний тиск на країну, що експортує, ви-

магаючи від неї введення обмеження на вивезення визначеного товару. Угода підписується під натиском імпортера і тому "добровільність" — поняття відносне.

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

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

Податок на додану вартість є непрямим податком, що включається в ціну і сплачується на кожному етапі виробництва та реалізації товару.

Об'єктом оподаткування для обчислення ПДВ на імпортні товари є митна вартість ввезених товарів з урахуванням сплачених сум мита, митних зборів, а на підакцизні товари — з урахуванням сум акцизного збору. Цей податок стягується з імпортних товарів за ставкою 20 % (експортні товари оподатковуються нульовою ставкою ПДВ).

Сума податку на додану вартість ($\text{ПДВ}_{\text{имп}}$) розраховується за формулою:

$$\text{ПДВ}_{\text{имп}} = \frac{(MB + \sum M + \sum MЗ + A) \cdot t}{100},$$

де MB — митна вартість імпортного товару;

M — сума імпортного мита;

$MЗ$ — сума митних зборів;

A — сума акцизного збору;

t — ставка податку на додану вартість.

Залежно від кількості ланок реалізації імпортного товару на внутрішньому ринку ціна буде щоразу збільшуватися на величину оптово-збутової та торговельних надбавок, оподаткованих, у свою чергу, податком на додану вартість.

Акцизний збір — це непрямий податок на окремі товари, визначені законодавчим шляхом як підакцизні, що включається в ціну даного товару.

Об'єктом стягнення акцизного збору на імпортні товари є митна вартість товарів, які імпортуються на територію України, включаючи виготовлені за межами митної території України з давальницької сировини; бартерні операції; реімпортні товари, а також митна вартість продукції, що повертається на митну територію України із зони митного контролю (магазинів безмитної торгівлі).

Нарахування акцизного збору на імпортні товари відбувається за формулою

$$A = \frac{(MB + \sum M + \sum M3) \cdot t}{100},$$

де t — ставка акцизного збору, %;

Обчислення акцизів робиться у тій самій валюті, в якій заявлена митна вартість товару.

Фінансові методи регулювання припускають законодавче встановлення частки кінцевого продукту, що повинна вироблятися місцевими виробниками, у випадку призначення товару для продажу на внутрішньому ринку. Звичайно цей метод використовується урядами країн, що розвиваються, з метою заміни імпорту внутрішнім виробництвом, за допомогою введення місцевих вимог до певних галузей, а також щоб уникнути переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з дешевшою робочою силою, і цим самим зберегти рівень зайнятості працюючих.

Метою фінансування як методу регулювання міжнародної торгівлі, зокрема розширення експорту, є дискримінація іноземних компаній на користь національних виробників та експортерів на основі зниження вартості експортованого товару і підвищення його конкурентоспроможності на

світовому ринку. Фінансування експорту здійснюється з наступних джерел: державного бюджету, банків, фондів, самих експортерів і обслуговуючих їх банків. До фінансових методів торгової політики належать: демпінг, субсидії, експортне кредитування.

Демпінг — це експорт товарів за цінами, нижчими від собівартості, чи принаймні, за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку. Звідси — демпінг є формою міжнародної цінової дискримінації. Здійсненню демпінгу сприяють: розходження в попиті на товар у різних країнах; наявність певних передумов, що дають виробнику можливість встановлювати і диктувати ціни; торгові бар'єри і високі транспортні витрати, завдяки чому виробник може відгородити зовнішній ринок, де він продає товар за низькими цінами, від внутрішнього ринку, де відбувається продаж товару по більш високим цінам. У міжнародній торговій практиці розрізняють спорадичний, постійний і хижацький демпінг.

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

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

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

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

Субсидії. Уряди багатьох країн для розвитку певних галузей і проведення необхідної експортної політики використовують субсидування, тобто державні дотації виробникам при їхньому виході на світовий ринок. Інакше кажучи, субсидія — це фінансова чи інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту товару, внаслідок чого суб'єкт господарсько-правових відносин країни експорту одержує пільги

(прибутки). Така підтримка національних товаровиробників у той же час дискримінує імпортерів.

Залежно від характеру виплат розрізняють пряме і непряме субсидування.

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

Непрямі субсидії — це приховане дотирування експортерів через надання пільг по сплаті податків, пільгові умови страхування, повернення імпортного мита і т. п.

За ознакою специфічності субсидія буває:

- ◆ легітимною, котра не дає підстав для застосування компенсаційних заходів;
- ◆ нелегітимною, котра дає підстави для застосування компенсаційних заходів.

Існують внутрішні і зовнішні (експортні) субсидії.

Внутрішні субсидії — це бюджетне фінансування внутрішнього виробництва товарів, що конкурують з імпортними. Вони вважаються одним з найбільш замаскованих фінансових інструментів торгової політики, а також кращим методом обмеження імпорту порівняно з імпортним тарифом і квотою, тому що не спотворюють внутрішні ціни і забезпечують менші втрати для країни (втрати для національної економіки виникають через те, що: одержавши субсидії, неефективні місцеві товаровиробники мають можливість продавати свій товар; субсидії фінансуються за рахунок бюджету, тобто за рахунок податків).

Експортні субсидії — це бюджетне фінансування національних експортерів, що дає їм можливість продавати товар іноземним покупцям по нижчій ціні, ніж на внутрішньому ринку, і тим самим стимулювати експорт.

3.3. Валютне регулювання ЗЕД. Головні напрямки валютної політики України регулюються низкою законодавчих актів, нормативних документів, найважливішими з яких є Декрет Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" від 19.02.1993 р. за №15-93.

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

До валютних цінностей на території України належать:

- валюта України — грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет і в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території України;

- іноземна валюта — іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави;

- платіжні документи та інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, інші фінансові та банківські документи), виражені в іноземній валюті або банківських металах;

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

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

- ◆ переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України;

- ◆ використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу

платежу, з передаванням заборгованості та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності;

◆ ввезенням, переказуванням і пересиланням на територію України та вивезенням, переказуванням і пересиланням її за межі валютних цінностей.

Для валютних операцій використовуються валютні (обмінні) курси іноземних валют, виражені у валюті України, курси валютних цінностей в іноземних валютах, а також у розрахункових одиницях. Зазначені курси встановлюються Національним банком України за погодженням з Кабінетом Міністрів України.

Конвертованість або оборотність національної грошової одиниці — це можливість для учасників зовнішньоекономічних угод легально обмінювати її на іноземні валюти і навпаки, без прямого втручання держави в процес обміну. Ступінь конвертованості обернено пропорційна обсягу і жорсткості валютних обмежень, що практикуються у країні.

Конвертованість буває зовнішня, внутрішня, повна і часткова.

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

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

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

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

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

іноземної держави та можуть бути використані при здійсненні торговельних та неторговельних платежів суб'єктами підприємницької діяльності та банками України.

Усі валюти у Класифікаторі поділяються на три групи:

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

2 група — вільно конвертовані валюти, які широко не використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та не продаються на головних валютних ринках світу (частково конвертовані валюти);

3 група — неконвертовані валюти. Вони не обмінюються на інші валюти, і їхні курси не визначаються НБУ (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Класифікатор іноземних валют

Найменування валют	Код валюти	
	цифровий	літерний
1	2	3
1 група		
Австралійські долари	036	AUD
Англійські фунти стерлінгів	826	GBR
Датські крони	208	DKK
Долари США	840	USD
2 група		
Ісландські крони	352	ISK
Ірландські фунти	372	IEP
Канадські долари	124	CAD
Норвезькі крони	578	NOK
Шведські крони	752	SEK
Швейцарські франки	756	CHF
Японські ієни	392	JPY
Євро	978	EUR
СПЗ	960	XDR
Золото	959	XAU

1	2	3
Паладій	964	XPD
Платина	962	XPT
Срібло	961	XAG
Білоруські рублі	974	BYR
Леви (Болгарія)	100	BGL
Вірменські драми	051	AMD
Грузинські дарі	981	GEL
Долари Гонконгу	344	HKD
Естонські крони	233	EEK
Ізраїльські нові шекелі	376	ILS
Індійські рупії	356	INR
Казахстанські тенге	398	KZT
Киргизькі соми	417	KGT
Кувейтські динари	414	KWD
Латвійські лати	428	LVL
Литовські літи	440	LTL
Мальтійські ліри	470	MTL
Молдовські леї	498	MDL
Новозеландські долари	554	NZD
Польські злоті	985	PLZ
Республіки Корея вони	410	KRW
Російські рублі	810	RUR
Румунські леї	642	ROL
Саудівські ріали	682	SAR
Сінгапурські долари	702	SGD
Словацькі крони	703	SKK
Словенські толяра	705	SIT
Турецькі ліри	792	TRL
Угорські форинти	348	HUF
Хорватські куни	191	HRK
Юані Женьміньбі (Китай)	156	CNY
Інші валюти		
3 група		
Азербайджанські манати	031	AZM
Єгипетські фунти	818	EGP
Нові тайванські доларит	901	TWD
Таджицькі сомони	972	TJS
Туркменські манати	795	TMM
Узбецькі суми	860	UZS

1	2	3
Югославські динари	891	YUM
та всі інші валюти, що не належать до 1 та 2 груп валют		

Офіційний курс гривні встановлюється:

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

ТЕМА 3. ОСНОВНІ МОДЕЛІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1. Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства.
2. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства.

Ключові терміни: зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства; виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства; експортно-імпорتنі операції; зовнішня торгівля товарами, послугами, продукцією; зустрічна торгівля; ліцензія; інжиніринг; лізинг; виробнича кооперація; спільне підприємство.

Література:

1. *Основи міжнародної торгівлі:* Навч. посібник /За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвинової. – К.: ЦНЛ, 2005. – 656 с.
2. *Киреев А.П.* Международная экономика. Ч.1. – М.: Международные отношения, 1998. – 416 с.
3. *Кратко И.Г.* Международное предпринимательство: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 272 с.
4. *Герчикова И.Н.* Международное коммерческое дело: Учеб. для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 671 с.
5. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємства:* Навч. посібник /За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвинової. – К.: ЦНЛ, 2006. – 792 с.

1. Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства.

Зовнішньоторговельна модель включає комплекс експортних та імпорتنих операцій, які пов'язані з торгівлею товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці (рис. 3.1).

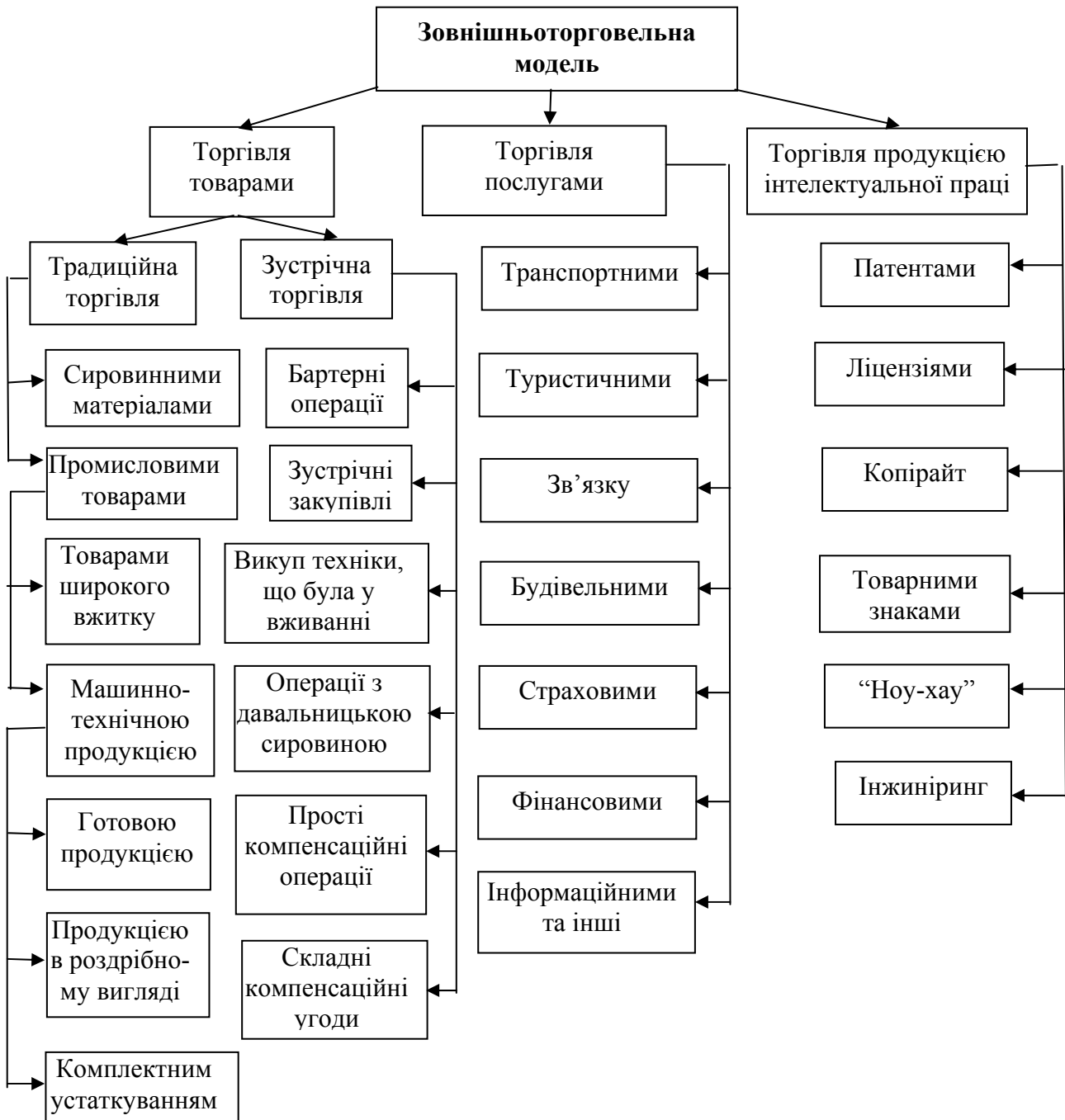


Рис. 3.1. Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства

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

Здійснення експортних операцій передбачає:

- ◆ подання митному органу документів, що засвідчують підстави та умови вивезення товарів за межі митної території країни;

- ◆ сплату податків і зборів, встановлених на експорт товарів;

- ◆ дотримання експортером вимог, передбачених законом.

Різновидом експортних операцій є реекспортні операції – продаж іноземним суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності та вивезення за межі митної території України товарів, раніше імпортованих на територію України (транзит, посередництво). Товари, що реекспортуються перебувають у тому самому стані, в якому вони перебували на момент ввезення на митну територію країни. Для товарів, що реекспортуються не застосовуються заходи нетарифного регулювання.

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

Здійснення імпортних операцій передбачає:

- ◆ подання митному органу документів, що засвідчують підстави та умови ввезення товарів на митну територію країни;

- ◆ сплату податків і зборів, якими обкладаються товари під час ввезення на митну територію країни відповідно до її законів;

- ◆ дотримання вимог, передбачених законом, щодо заходів нетарифного регулювання та інших обмежень.

Різновидом імпортних операцій є реімпортні операції, що пов'язані з ввезенням з-за кордону раніше вивезених вітчизняних товарів, що не підлягали там

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

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

Зовнішньоторговельна модель передбачає як самостійну діяльність підприємця на зовнішньому ринку, так і використання послуг спеціалізованих фірм, у тому числі посередників.

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

Традиційна торгівля сировинними та промисловими товарами означає експорт та імпорт товарів, які не зумовлені коопераційними зв'язками та зобов'язаннями щодо збалансованого обміну товарами, і регулюється Конвенцією ООН щодо Договорів міжнародної купівлі-продажу товарів (1980 р.).

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

Торгівля промисловими товарами включає торгівлю товарами широко вжитку та машинно-технічною продукцією.

Сутність *зустрічної торгівлі* полягає в тому, що експортно-імпортні операції доповнюються прийняттям партнерами зустрічних зобов'язань щодо постачання (закупівлі) погоджених товарів і послуг.

Видами міжнародної зустрічної торгівлі є:

- ◆ бартерні операції;
- ◆ зустрічні закупівлі;
- ◆ викуп техніки, що була у вживанні;
- ◆ операції з давальницькою сировиною;
- ◆ прості компенсаційні операції;
- ◆ складні компенсаційні угоди.

Бартерна (товарообмінна) угода — це один з видів експортно-імпортних операцій, оформлених бартерним договором або договором зі змішаною формою оплати, яким оплата експортних (імпортних) поставок частково передбачена в натуральній формі, між контрагентами, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами в будь-якому поєднанні, не опосередкований рухом коштів у готівковій чи безготівковій формах. Головна особливість бартерної операції полягає в тому, що даний безвалютний товарообмін здійснюється на основі рівності вартостей обмінюваних товарів за світовими цінами.

Зустрічні закупівлі. Ця форма зустрічної торгівлі дозволяє партнерам гнучко виконувати свої зобов'язання з урахуванням повної чи часткової оплати товарів у грошовій чи товарній формі, заліку фінансових вимог без переказу валютних коштів, досягнення збалансованості взаємопоставок.

Викуп техніки, що була у використанні, при збуті більш нових моделей і модифікацій. За цією формою торгівлі експортер одержує можливість продати більш сучасну і дорогу продукцію, а імпортер — можливість звільнитися від морально застарілої техніки, а також продати її за залишковою вартістю.

Операції з давальницькою сировиною. Давальницька операція — це постачання однією країною сировини, напівфабрикатів, комплектуючих деталей для їх наступної переробки, складання в країні торговельного партнера та зворотнє постачання готових виробів у країну першого експорту.

Прості компенсаційні угоди. За цієї форми зустрічної торгівлі експортер постачає виробниче устаткування на умовах комерційного кредиту, а імпортер після його встановлення та пуску в експлуатацію, погашає, компенсує його вартість і вартість кредиту постачанням продукції, виготовленої на цьому устаткуванні, поступово, як з розстрочкою платежу.

Складні компенсаційні угоди. Це довгострокові (на 5 – 10 років) компенсаційні операції великомасштабного характеру (100 млн дол. і більше).

Зовнішня торгівля послугами. Наступною складовою зовнішньоторговельної моделі є торгівля послугами.

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

Головними характеристиками послуг є те, що їх не можна на відміну від товарів, побачити і відчутти на дотик; вони не піддаються збереженню; торгівля послугами пов'язана з їх виробництвом; експорт послуг означає надання послуги іноземцю, тобто нерезиденту, навіть якщо він знаходиться на митній території країни.

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

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

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

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

4) присутність фізичних осіб, тобто тимчасовий переїзд фізичних осіб до іншої країни заради надання там послуг (наприклад, гастролі театрів, артистів,

лекції професорів університетів, послуги архітекторів, юристів, подорожування іноземного консультанта до країни для надання консультацій).

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

Розрізняють такі види відповідної продукції:

◆ патент — свідоцтво, яке видається відповідною державною установою винахідникові; воно засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу;

◆ ліцензія — дозвіл, який видається власником технології (ліцензіаром), захищеної чи незахищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіатові) на використання цієї технології упродовж визначеного часу і за визначену плату;

◆ копірайт — ексклюзивне право автора літературної, аудіо- чи відеопродукції на показ і відтворення своєї роботи;

◆ товарний знак — символ (малюнок, графічне зображення, поєднання букв тощо) певної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника;

◆ ноу-хау — надання технічних знань, практичного досвіду технічного, комерційного, управлінського, фінансового й іншого характеру, що є комерційною цінністю, які застосовуються у виробництві і професійній практиці і не забезпечені патентним захистом.

Зовнішня торгівля ліцензіями є основним економічним механізмом міжнародного технологічного обміну і наразі набула значного і швидкого поширення. Зростання зовнішньої торгівлі ліцензіями зумовлене рядом чинників, що стимулюють фірми продавати і купувати ліцензії на світовому ринку:

- ◆ комерційна зацікавленість у здійсненні технологічного трансферу;
- ◆ посилення конкурентної боротьби на світовому ринку;
- ◆ прискорення випуску на ринок нової продукції;

- ◆ одержання доступу до додаткових ресурсів;
- ◆ проникнення і завоювання важкодоступних ринків у країнах, де широко використовуються тарифні і нетарифні бар'єри;
- ◆ одержання прибутку від продажу ліцензій на продукцію, що не відповідає новим стратегічним пріоритетам;
- ◆ країни з обмеженими ресурсами науково-технічного розвитку, беручи участь у міжнародному технологічному обміні, мають можливість зайняти тверду позицію на світовому ринку без додаткових витрат;
- ◆ за допомогою ліцензій створюється реклама вітчизняної продукції, і завдяки цьому зростає попит на неї в інших країнах, а також вивчаються закордонні ринки;
- ◆ політичні і правові мотиви.

Наразі ліцензійні угоди в більшості випадків укладають на термін 10 – 15 років.

Розповсюдженою формою торгівлі продукцією інтелектуальної праці є інжиніринг. Інжиніринг — це комплекс інженерно-консультаційних послуг по використанню технологічних та інших науково-технічних розробок.

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

- ◆ підготовки виробництва:
 - передпроектні послуги (соціально-економічні дослідження, польові дослідження, топографічна зйомка, розвідка корисних копалин, підготовка техніко-економічних обґрунтувань, консультації і нагляд за проведенням цих робіт);
 - проектні послуги (складання генеральних планів, схем, робочих креслень, технічних специфікацій, консультації, нагляд тощо);
 - післяпроектні послуги (підготовка контрактної документації, нагляд за здійсненням робіт, керування будівництвом, приймально-здавальні роботи і т. ін.);

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

- ◆ забезпечення реалізації продукції;

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

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

Основними чинниками, що впливають на розвиток міжнародного ринку інжинірингових послуг, є:

- ◆ прискорення науково-технічного прогресу, що призводить до істотних зрушень у структурі міжнародної торгівлі вбік збільшення торгівлі суміжними видами устаткування, що потребують спеціальних знань для вирішення технологічних та організаційних питань, починаючи від проектування підприємства до введення його в експлуатацію;

- ◆ зростання обсягу державних і приватних інвестицій, завдяки чому розширюється будівництво, і введення нових об'єктів, при проектуванні яких можуть знадобитися інжинірингові послуги;

- ◆ наявність вільного капіталу, що розміщується на ринку інжинірингових послуг;

- ◆ високий попит на інжинірингові послуги з боку країн, що вступили на шлях самостійного економічного розвитку і не мають необхідного досвіду й кадрів фахівців для розвідки і розробки своїх природних ресурсів, розвитку паливно-енергетичної бази, створення галузей важкої промисловості тощо;

- ◆ прагнення великих ТНК до зовнішньоекономічної експансії, тобто розширення сфер впливу. Вони використовують надання технічних послуг як один із засобів проникнення в економіку інших країн. Наприклад, надання інжинірингових послуг якій-небудь країні спричиняє згодом постачання машин і устаткування, вартість яких у 10 – 20 разів вища від вартості послуг, що обумовили їхнє постачання;

◆ збільшення числа великих інженерних фірм з великими оборотами і широкою сферою діяльності, створення національних і міжнародних асоціацій інженерних фірм, що сприяють розвитку інжинірингу.

2. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства включає комплекс операцій, пов'язаних з міжнародним лізингом, міжнародною виробничою кооперацією, діяльністю спільних підприємств (рис. 3.2).

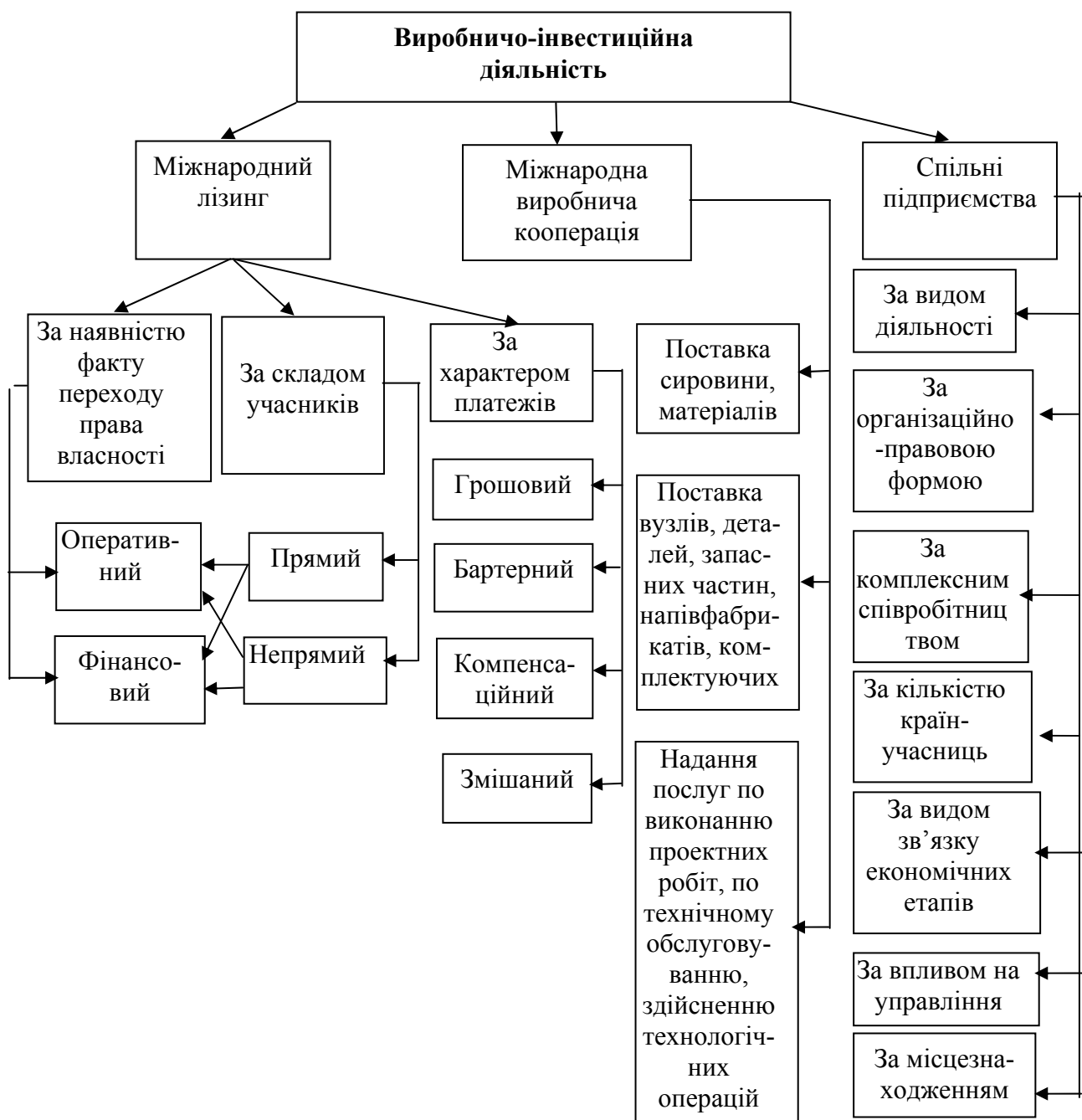


Рис. 3.2. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства

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

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

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

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

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

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

фінансового лізингу об'єкт лізингу переходить у власність лізингоотримувача або викупується ним за залишковою вартістю.

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

Міжнародне виробниче кооперування – це найрозповсюдженіший вид міжнародних виробничо-технічних зв'язків підприємств. Воно означає включення країни в міжнародний поділ праці за умови збереження автономності виробничого процесу в національних кордонах. Тобто, міжнародна кооперація виробництва – це заснований на міжнародному поділі праці внаслідок здійснення на договірній основі про спільну діяльність сталий обмін між країнами виробами, які є елементами кінцевої продукції і виготовляються ними з найбільшою економічною ефективністю.

У міжнародному виробничому кооперуванні виділяють три форми:

◆ поставка або обмін між кооператорами комплектуючими виробами для здійснення наступного складання кінцевої продукції на підприємствах кожного з партнерів або одного з них;

◆ кооперування на основі організації спільного виробництва. Сторони об'єднують зусилля та кошти щодо реалізації конкретних програм створення та випуску нового єдиного кінцевого продукту;

◆ кооперування шляхом погодження виробничих програм. Асортимент продукції розподіляється між підприємствами, об'єднуються зусилля щодо спільних виступів у торгах, здійснюється співробітництво шляхом використання вільних потужностей кооперантів.

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

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

Стимулом до заснування СП можуть бути чотири категорії мотивів:

а) правові:

◆ законодавча заборона створення філій іноземних компаній без участі в них місцевих партнерів та дискримінаційні дії уряду приймаючої країни;

◆ можливість отримати певні пільги з боку країни реципієнта (наприклад, пільгове оподаткування для іноземних фірм за участю місцевого

б) виробничі:

◆ можливість використати наявні переваги партнера, коли інший партнер зазнає нестачу того чи іншого виду ресурсу, необхідного йому для прибуткової реалізації виробничого потенціалу (фінансові, трудові ресурси, сировинні матеріали, технології, патенти, управлінські кадри);

◆ бажання розширити зовнішньоекономічні операції та підвищити ефективність виробництва (наприклад, досягається економія на масштабах за рахунок зростання обсягів виробництва та збільшення оперативного розподілу накладних витрат);

в) ринкові:

◆ зростання витрат, пов'язаних з розвитком підприємництва та загостренням конкуренції на світовому ринку. Об'єднуючи ресурси, фірми підвищують свої шанси в боротьбі з потужними конкурентами. Створюються більші можливості щодо підвищення якості і конкурентоспроможності виробленої продукції та послуг;

◆ можливість для партнерів злити частки своїх виробничих потужностей, залишивши неторканою національну власність материнських компаній, що дає визначні політичні та пільгові переваги;

◆ досягнення більш повного задоволення потреб населення країн у високоякісних товарах і послугах;

г) зменшення ризику:

◆ у тих випадках, коли здійснення капіталовкладень у конкретній країні пов'язане з певними економічними або політичними ризиками, доцільніше залучати до цієї справи місцевого партнера;

◆ можливість розподілу ризику. Найчастіше цим мотивом керуються компанії, які здійснюють спільне підприємництво у сфері НДДКР, а також у тих галузях виробничої діяльності, що потребують великих первісних інвестицій і де кінцеві результати важко передбачувати.

Головна перевага спільного підприємництва — це створення сприятливих стартових умов для нового виробництва.

Загальна класифікація спільних підприємств за різними ознаками наведена на рис. 3.3.

Перспективні напрями галузевої спеціалізації СП в регіоні:

◆ сервісні послуги (організація міжнародного туризму та відпочинку; авто-, авіа та інші перевезення, експлуатація готелів, кемпінгів, ресторанів та ін.);

◆ будівництво, виробництво будматеріалів для реконструкції та нового будівництва жилих та офісних приміщень, готелів з наступної здачею в оренду іноземним фірмам за валюту;

◆ створення СП в агропромисловому комплексі на базі вирощування, перероблення та випуску готової продукції (виноград, соки, вина, різні олії для парфумерії, морепродукти);

◆ створення СП в галузі виробництва товарів народного споживання (взуття, одягу, парфумерно-косметичних виробів тощо);

◆ наукоємне виробництво (розробка та впровадження нових приладів, технологічних систем, ліній, складання комп'ютерного устаткування на базі існуючих підприємств).

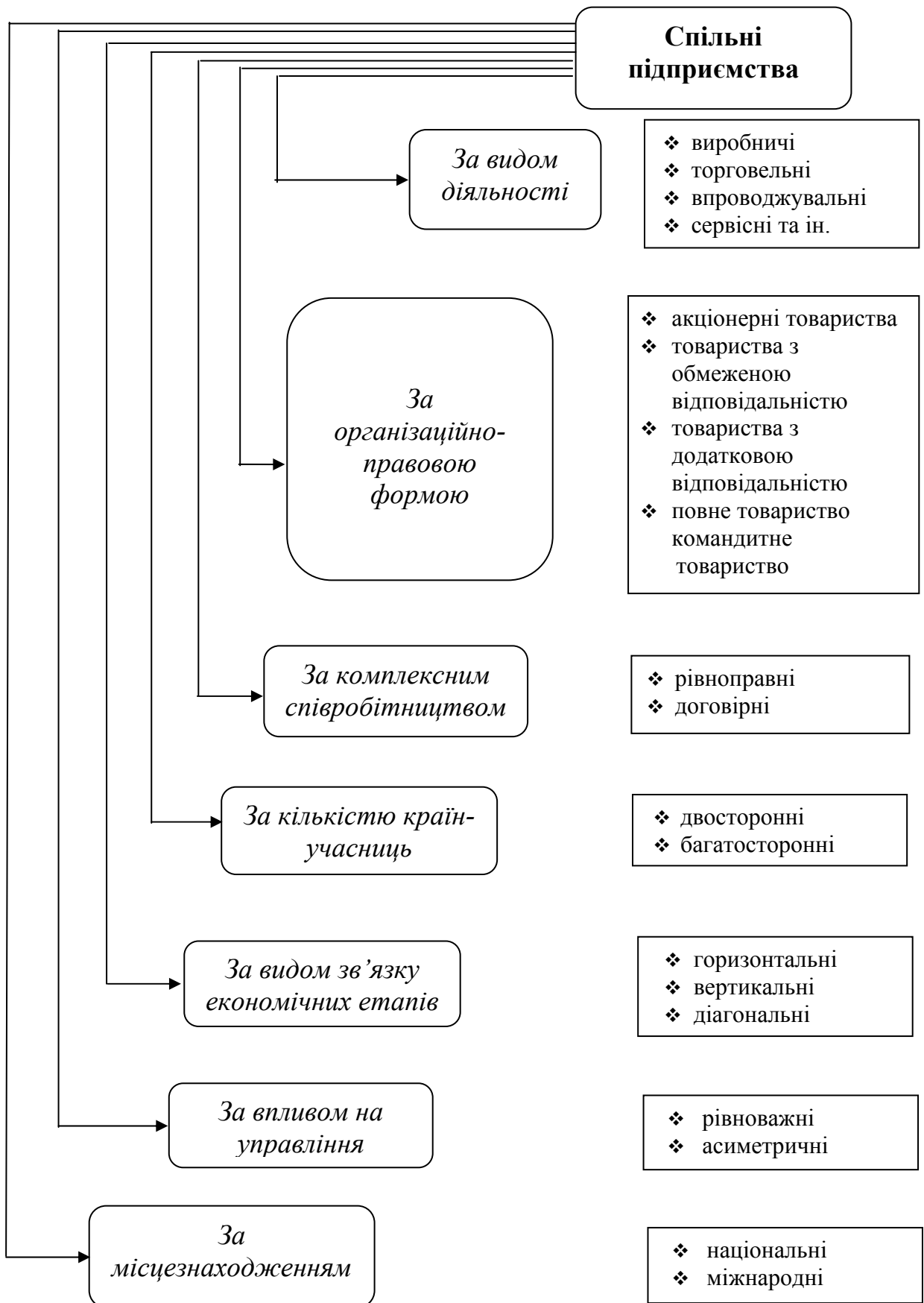


Рис. 3.3. Види спільних підприємств

Серед інших тенденцій розвитку українських СП можна виділити такі: переважна кількість партнерів з країн, що розвиваються; створюються СП, як правило, на двосторонній основі та орієнтуються на виробництво товарів, якими світові ринки недостатньо насичені; обережність іноземних партнерів у великих інвестиціях та досить активна участь малих зарубіжних фірм, орієнтованих на швидку віддачу невеликих інвестицій.

ТЕМА 4. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ ДОГОВІР (КОНТРАКТ)

1. Сутність та структура зовнішньоекономічного договору.
2. Етапи укладання зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу.
3. Порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічного договору.

Ключові терміни: зовнішньоекономічний договір; структура договору; істотні умови договору; несуттєві умови договору; оферта; тверда оферта; вільна оферта; акцепт; запит; статті укладання контракту.

Література:

1. *Внешнеэкономическая деятельность предприятия* / Под ред. Л.Е.Стровского. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 823 с.
2. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посібник; 2-е вид.*—К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 792 с.
3. *Кириченко О., Кавас І.* Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. — К.: фінансист, 2000. — 653 с.

1. Сутність та структура зовнішньоекономічного договору.

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

Основні ознаки зовнішньоекономічного договору:

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

Зовнішньоекономічний договір виконує функції:

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

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

Зовнішньоекономічні угоди укладаються відповідно до законодавства України з урахуванням міжнародних угод, міжнародних звичаїв, рекомендацій міжнародних організацій. Для підписання зовнішньоекономічного договору суб'єктам ЗЕД не потрібен дозвіл будь-якого органу державної влади.

Права та обов'язки сторін за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) визначаються правом країни, обраної сторонами під час укладання договору або внаслідок подальшого погодження.

Структура зовнішньоекономічного договору визначена Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів.

До істотних умов відносяться:

1. Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення.
2. Преамбула. У преамбулі зазначається повне найменування сторін-учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення країн як контрагентів, особа, від імені якої укладається зовнішньоекономічний договір

(контракт), та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору (контракту) (установчі документи тощо).

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

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

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

5. Базисні умови поставки товарів. Зазначаються у відповідності до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів, які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару).

6. Ціна та загальна вартість договору (контракту). У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару, загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з договором. При розрахунках ціни договору (контракту) за формулою зазначається орієнтовна вартість договору на дату його укладення.

7. Умови платежів. Цей розділ визначає валюту платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків і гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань.

8. Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг). У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаро-супровідних документів.

9. Упаковка та маркування. Цей розділ містить відомості про упаковку товару, а за необхідності також умови її повернення.

10. Форс-мажорні обставини. Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору (контракту) можуть бути не виконані сторонами

Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни.

11. Санкції та рекламації. Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій, строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені.

12. Урегулювання спорів у судовому порядку. У цьому розділі визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконане та неналежного виконання договору з визначенням

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

Питання форми, порядку укладання та виконане зовнішньоторговельних договорів регулюють такі нормативно-правові акти: Цивільний кодекс України, Закони України "Про зовнішньоекономічну діяльність", "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті", "Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах", "Про регулювання товарообмінних (бартерних) операції у галузі зовнішньоекономічної діяльності", Указ Президента України № 556/94 від 4 жовтня 1994 р. "Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України", Указ Президента України № 567/94 від 4 жовтня 1994 р. "Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів", Указ Президента України № 124/96 від 10 лютого 1996 р. "Про заходи щодо вдосконалення кон'юнктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності" та ін.

2. Етапи укладання зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу. Проведення експортно-імпортних операцій по купівлі-продажу

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

Етап підготовки до укладення контракту включає:

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

2. Установлення контакту з потенційним покупцем. При встановленні контакту можна використати такі способи: направити пропозицію (оферту) одному чи декільком іноземним покупцям; прийняти і підтвердити замовлення покупця; направити покупцеві пропозицію у відповідь на його запит; узяти участь у міжнародних торгах, виставках, ярмарках, а також використовувати засоби реклами; направити покупцеві комерційний лист про наміри почати переговори щодо укладення контракту.

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

Розрізняють два види оферти: тверду і вільну.

Тверда оферта — це письмова пропозиція експортера на продаж визначеної партії товару, послана оферентом одному можливого покупцеві, з указівкою терміну, протягом якого продавець зв'язаний своєю пропозицією і не може зробити аналогічну пропозицію іншому покупцеві.

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

Вільна оферта — це пропозиція на ту саму партію товару декільком можливим покупцям. У ній не встановлюється термін для відповіді, і тому оферент не зв'язаний своєю пропозицією.

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

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

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

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

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

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

1. За забезпеченням виробництва експортного товару:

- ◆ доручення на покупку (для покупки виробів чи матеріалів, необхідних для виробництва товарів, замовлених покупцем);

- ◆ інструкція з виготовлення;

- ◆ наряд на вивезення зі складу;

- ◆ таблиця фактурування (містить відомості про продані товари, використовується для складання комерційного рахунка);

- ◆ інструкція з упакування;

- ◆ наряд на внутрішнє транспортування;

- ◆ статистичні й адміністративні документи.

2. За підготовкою товарів до відвантаження:

- ◆ заявка на фрахтування;

- ◆ інструкція з відправлення;

- ◆ доручення на відвантаження (повітряні перевезення);

- ◆ ордер на перевезення (місцеві перевезення);

- ◆ повідомлення про готовність до відправлення;
- ◆ ордер на відправлення;
- ◆ повідомлення про відправлення;
- ◆ повідомлення про розподіл документів;
- ◆ дозвіл на постачання.

3. Фінансові документи (з платіжно-банківських операцій):

- ◆ інструкція з банківського переведення;
- ◆ заявка на банківську тратту;
- ◆ повідомлення про інкасовий платіж;
- ◆ повідомлення про платіж по товарному акредитиву;
- ◆ заявка на банківську гарантію;
- ◆ банківська гарантія;
- ◆ гарантійний лист по товарному акредитиву;
- ◆ інкасове доручення;
- ◆ форма надання документів;
- ◆ заявка на товарний акредитив;
- ◆ товарний акредитив;
- ◆ повідомлення про відкриття товарного акредитиву;
- ◆ повідомлення про переведення товарного акредитиву;
- ◆ повідомлення про зміну товарного акредитиву;
- ◆ банківська тратта;
- ◆ перевідний вексель;
- ◆ простий вексель;
- ◆ боргове зобов'язання.

4. Товаросупроводжувальні документи.

4.1. Комерційні документи.

4.1.1. Комерційний рахунок. Основний розрахунковий документ, містить вимогу продавця до покупця про сплату зазначеної суми платежу за поставлений товар. У ньому вказується ціна за одиницю товару, загальна сума платежу, базисні умови постачання товару, спосіб платежу і форма розрахунку,

найменування банку, де повинне бути зроблений розрахунок, відомості про оплату вартості перевезення і про страхування. За здійсненими функціями рахунки поділяються на такі види:

- ◆ рахунок-фактура — вимога оплати за проданий товар. Випишується звичайно після остаточного приймання товару покупцем (див. додаток Е);

- ◆ рахунок-специфікація — поєднує реквізити рахунка і специфікації. Випишується, коли партія містить різні за асортиментом товари;

- ◆ попередній рахунок — випишується, коли товар приймається в країні призначення чи при часткових постачаннях і коли контракт ще не підписаний. Після приймання товару чи постачання всієї партії продавець випишує рахунок-фактуру, за яким здійснюється остаточний розрахунок;

- ◆ проформа рахунок — містить відомості про ціну і вартість партії товару, але не є розрахунковим документом, тому що не містить вимоги про сплату зазначеної в ньому суми;

4.1.2. Документи, що дають кількісну характеристику товару: специфікація, технічна документація, пакувальний аркуш.

4.1.3. Документи, що свідчать про якість поставлених товарів: сертифікат якості, гарантійний лист, протокол випробувань, дозвіл на відвантаження.

4.2. Страхові документи:

- ◆ страховий поліс (підтверджує договір страхування, містить умови страхування);

- ◆ страховий сертифікат (засвідчує, що страхування було зроблено і був виданий поліс);

- ◆ страхове оголошення (використовується, коли страхувальник повідомляє страхувачу відомості про окремі постачання, на які поширюється договір страхування);

- ◆ рахунок страховика;

- ◆ ковернот (страхувач сповіщає страхувальника про те, що його інструкції зі страхування виконані).

4.3. Транспортні документи (виписуються вантажоперевізником у посвідчення того, що товар прийнятий ним до перевезення).

4.3.1. При морських перевезеннях.

4.3.1.1. Коносамент — документ, що підтверджує прийняття товару до перевезення морським шляхом і зобов'язує перевізника видати товар законному власнику. Коносамент є:

- ◆ розпискою, що підтверджує прийняття до перевезення вантажу, позначеного на лицьовій стороні цього документа ("вантаж на борті", "вантаж завантажено", "вантаж прийнятий до навантаження");

- ◆ контрактом на перевезення товару на обговорених у ньому умовах;

- ◆ товаророзпорядчим документом, тобто надає право власнику оригіналу розпоряджатися вантажем. Особа, яка зазначена в коносаменті або має коносамент на пред'явника, має право вимагати від вантажоперевізника видачі товару і розпоряджатися ним. Для продажу товару, що знаходиться в дорозі і наданого коносаментом, товаророзпоряднику досить продати чи переуступити свої права по коносаменту (див. додаток Є). Види коносаменту:

- ◆ іменний, котрий виписується на конкретного одержувача товару. Товар видається особі, на чие ім'я виписаний коносамент;

- ◆ ордерний, відповідно до якого відправник вантажу може передати свої права третій особі, здійснивши індексування коносаменту, тобто поставивши на звороті підпис і печатку. Товар видається особі, на чие ім'я індексований коносамент;

- ◆ коносамент на пред'явника, відповідно до якого товар передається будь-якій особі — власникові коносаменту.

Коносаменти складаються в трьох і більше примірниках з однаковим змістом і датою (для відправника вантажу, вантажоодержувача і вантажоперевізника). Усі примірники складають повний комплект і є оригіналами. Однак товаророзпорядчим документом може бути тільки один оригінал коносаменту. Після видачі вантажу за одним з оригіналів інші втрачають силу.

4.3.1.2. Штурманська розписка.

4.3.1.3. Морська накладна.

4.3.1.4. Докова розписка.

4.3.2. При залізничних перевезеннях:

- ◆ залізнична накладна;
- ◆ дорожня відомість.

4.3.3. При повітряних перевезеннях:

- ◆ авіавантажна накладна.

4.3.4. При автоперевезеннях:

- ◆ автодорожна накладна;
- ◆ бордеро (містить перелік вантажів, перевезених вантажівками).

4.3.5. Під час перевезення декількома видами транспорту:

- ◆ універсальний транспортний документ;
- ◆ документ змішаного перевезення;
- ◆ документ комбінованого перевезення.

4.3.6. При використанні всіх способів перевезень:

- ◆ розписка в одержанні вантажу;
- ◆ гарантійний лист;
- ◆ підтвердження на фрахтування тоннажу;
- ◆ заява-вимога про відправлення;
- ◆ фрахтовий рахунок;
- ◆ повідомлення про прибуття вантажу;
- ◆ повідомлення про виникнення перешкод у постачанні;
- ◆ повідомлення про виникнення перешкод у перевезенні;
- ◆ повідомлення про постачання вантажу;
- ◆ вантажний маніфест;
- ◆ фрахтовий маніфест;
- ◆ контейнерний маніфест.

4.4. Транспортно-експедиторські документи (для оформлення операцій з експедирування, оброблення вантажів, складування, організації перевезення,

надання місцевих транспортних засобів, перевірки, стану упакування, маркірування):

- ◆ відвантажувальне доручення;
- ◆ експедиторська інструкція;
- ◆ повідомлення експедитором агенту імпортера;
- ◆ повідомлення експедитором експортеру;
- ◆ рахунок експедитора;
- ◆ експедиторське свідчення про одержання вантажу;
- ◆ повідомлення про відправлення;
- ◆ складська розписка експедитора;
- ◆ розписка в одержанні товару;
- ◆ товароскладська квитанція;
- ◆ ордер на оброблення вантажів;
- ◆ пропуск на товар;
- ◆ документи на портові збори.

4.5. Митні документи (для оформлення переходу товарів через митний кордон):

- ◆ митна декларація;
- ◆ експортна, імпортна, валютна ліцензії;
- ◆ декларації валютного контролю (експорт і імпорт);
- ◆ декларації: податкова, вантажна, про товари для внутрішнього споживання, про негайне митне вивільнення, про небезпечні вантажі;
- ◆ митне повідомлення про постачання;
- ◆ заявка і сертифікат про походження товару;
- ◆ сертифікат (ЮНКТАД) про походження товару, який підпадає під дію преференціального режиму;
- ◆ консульська фактура;
- ◆ свідчення про районне найменування;
- ◆ заявка і свідчення про контроль якості;
- ◆ заявка і свідчення про огляд;

- ◆ статистичні документи (експорт, імпорт);
- ◆ свідчення: ветеринарне, санітарне, фітосанітарне, карантинне;
- ◆ декларація про товари для митного транзиту;
- ◆ міжнародна митна декларація, зразок МЗП (відповідно до положень Міжнародної конвенції 1952 р. про полегшення умов залізничного перевезення вантажів через кордони);
 - ◆ книжка МДП (відповідно до вимог Митної конвенції про міжнародне перевезення вантажів);
 - ◆ книжка АТА (відповідно до вимог Митної конвенції про тимчасове ввезення вантажів);
 - ◆ декларація ТМТ (відповідно до вимог Митної конвенції про міжнародне транзитне перевезення вантажів);
 - ◆ транзитне гарантійне свідчення.

3. Порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічного договору.

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

- заявка в довільній формі на офіційному бланку суб'єкта підприємницької діяльності – заявника;
- інформаційна картка зовнішньоекономічного контракту;
- оригінал контракту з усіма додатками, специфікаціями, додатковими угодами та іншими документами, які є частинами контракту.
- копія свідоцтва про державну реєстрацію;
- документ про оплату послуг за реєстрацію зовнішньоекономічного договору.

Розгляд контрактів, їх облік здійснюють:

Управління нетарифного регулювання та контрактного обміну. Розглядає відповідність даних контракту даним інформаційної картки зовнішньоекономічного договору.

Управління контролю за ЗЕД. Розглядає документи на предмет відповідності платіжних умов чинному законодавству у сфері ЗЕД.

Управління правового забезпечення ЗЕД. Розглядає відповідність умов контракту чинному законодавству України.

Управління митно-тарифної політики та захисту внутрішнього ринку із залученням експертів.

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

Засвідчена копія картки реєстрації – обліку надається суб'єктом ЗЕД України в Торгово-промислому палату України для отримання сертифіката про походження товару. Внесення змін та доповнень до картки реєстрації – обліку зовнішньоекономічного договору не допускається, а вразі її втрати вона не поновлюється.

ТЕМА 5. МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ЕКСПОРТНИХ ТА ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

1. Сутність митного контролю.
2. Визначення митної вартості товарів.
3. Визначення країни походження товару.
4. Порядок митного оформлення товарів і транспортних засобів.

Ключові терміни: митний контроль; об'єкти та суб'єкти митного контролю; митна вартість товарів; країна походження товарів; митне оформлення; процедура оформлення; митний режим; вантажна митна декларація; митні платежі.

Література:

1. *Боринець С.Я.* Міжнародні фінанси. — К.: Знання-Прес., 2002.— 311 с.
2. *Вільні економічні зони: світовий досвід і українська практика: Навч. посібник /* За ред. І.Ю.Сіваченка. — К.: ЦНЛ, 2004. — 488 с.
3. *Международные валютно-кредитные и финансовые отношения /* Под ред. Л.Н. Красавиной. — М.: Финансы и статистика, 1994. — 592 с.
4. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посібник; 2- евид.—К.:* Центр навчальної літератури, 2006. — 792 с.

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

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

Митний контроль здійснюється посадовими особами митних органів

- ◆ перевірки документів та відомостей, необхідних для такого контролю;
- ◆ митного огляду (огляду та переогляду товарів: транспортних засобів, особистого огляду громадян);

- ◆ обліку товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України;

- ◆ усного опитування громадян та посадових осіб підприємств;

- ◆ перевірки системи звітності та обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків і зборів, які справляються при переміщенні товарів через митний кордон України;

- ◆ огляду територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних ліцензійних складів, спеціальних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться товари і транспортні засоби, що підлягають митному контролю, чи проводиться діяльність, контроль за якою покладено на митні органи законом (на митному складі товари зберігаються під митним контролем без застосування до них заходів нетарифного регулювання);

- ◆ використання інших форм з питань митної справи (рис. 5.1).

2. Визначення митної вартості товарів. Важливим моментом митного оформлення експортно-імпортних операцій є визначення митної вартості товару, яка є основою для установаження розміру мита.

Використання державою того чи іншого порядку розрахунку мита може збільшити чи зменшити суму митних платежів.

Митна вартість товарів — це заявлена декларантом або визначена митним органом вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України, і обчислюється на момент перетинання товарами митного кордону України.

Митна вартість визначається як для товарів, що імпортуються в Україну, так і товарів, що експортуються з України.

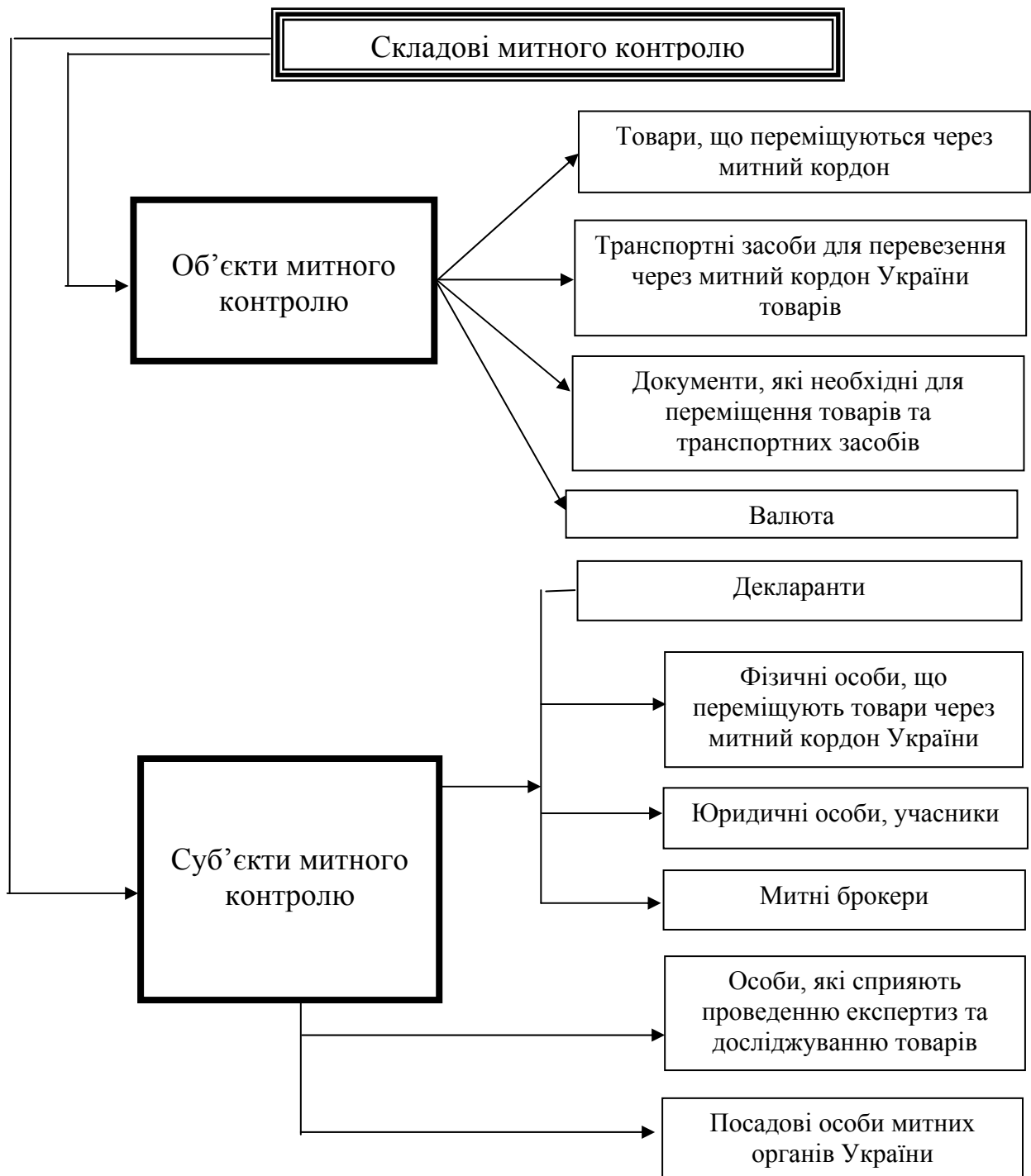


Рис. 5.1. Складові митного контролю

Для визначення митної вартості товарів, що імпортуються в Україну, використовують шість методів:

- 1) за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються;
- 2) за ціною угоди щодо ідентичних товарів;
- 3) за ціною угоди щодо подібних (аналогічних) товарів;

- 4) на основі віднімання вартості;
- 5) на основі додавання вартості;
- 6) резервного.

Основним методом визначення митної вартості товарів є метод за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються. Якщо основний метод не може бути використаний, застосовується послідовно кожний з названих. При цьому кожний наступний метод застосовується, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу.

Митною вартістю за першим методом є ціна угоди, фактично сплачена, чи яка підлягає сплаті за товари, які імпортуються за призначенням в Україну, на момент перетинання ними митного кордону України.

Для визначення митної вартості за методом 2 за основу береться ціна угоди щодо ідентичних товарів. Під ідентичними розуміються товари, однакові за всіма ознаками з товарами, що оцінюються, в тому числі за такими, як:

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

Для визначення митної вартості за методом 3 за основу береться ціна угоди щодо подібних (аналогічних) товарів, які ввозяться (імпортуються). Під подібними (аналогічними) розуміються товари, які хоч і неоднакові за всіма ознаками, але мають схожі характеристики і складаються із схожих компонентів, завдяки чому вони виконують однакові функції порівняно з товарами, що оцінюються, та вважаються комерційно взаємозамінними.

Для визначення, чи товари подібні (аналогічні), враховуються такі ознаки:

- ◆ якість, наявність торговельної марки і репутація на ринку;
- ◆ країна походження;
- ◆ виробник.

Визначення митної вартості товарів за методом 4 здійснюється в тому разі, якщо оцінювані ідентичні чи подібні (аналогічні) товари продаватимуться на митній території України у незміненому стані.

Для визначення митної вартості товарів за основу береться ціна одиниці товару, за якою оцінювані ідентичні чи подібні (аналогічні) товари продаються найбільшою партією на території України у час, максимально наближений до часу ввезення, але не пізніше, ніж 90 днів з дати ввезення товарів, що оцінюються.

Від ціни одиниці товару віднімають, якщо вони можуть бути виділені, такі компоненти:

- ◆ витрати на виплату комісійних винагород, звичайні надбавки на прибуток та загальні витрати у зв'язку з продажем на митній території України товарів того самого класу та виду;

- ◆ суми ввізного (імпортного) мита, податків, зборів та інших платежів, що підлягають сплаті в Україні у зв'язку з ввезенням (імпортом) чи продажем товарів;

- ◆ звичайні витрати, понесені в Україні на навантаження, вивантаження, транспортування, страхування.

Для визначення митної вартості товарів за методом 5 за основу береться ціна товарів, розрахована шляхом додавання:

- ◆ вартості матеріалів та витрат, понесених виробником у зв'язку з виробництвом оцінюваних товарів;

- ◆ загальних витрат, характерних для продажу в Україну з країни вивезення товарів того самого виду, у тому числі витрат на навантаження, вивантаження, транспортування, страхування до місця перетинання митного кордону України, та інших витрат;

- ◆ прибутку, що його звичайно одержує експортер, внаслідок поставки в Україну таких товарів.

Резервний метод (метод 6) використовується, якщо митна вартість не може бути визначена шляхом послідовного використання названих методів.

Митна вартість товарів, що експортуються з України, визначається залежно від виду договору.

При договорі купівлі-продажу митна вартість товарів визначається на основі ціни, яку було фактично сплачено або яка підлягає сплаті за ці товари на момент перетинання митного кордону України. До митної вартості товарів, що вивозяться, включаються також фактичні витрати, якщо вони не були раніше до неї включені:

- ◆ на навантаження, вивантаження, перевантаження, транспортування та страхування до пункту перетинання митного кордону України:

- ◆ комісійні та брокерські винагороди;

- ◆ ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, яку покупець повинен прямо чи побічно здійснити як умову продажу (експорту) товарів, які оцінюються.

При іншому виді договору митна вартість товарів 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.

Для визначення митної вартості важливо знати спосіб встановлення моменту перетину митного кордону. Для перевезення залізничним

- ◆ при експорті — здійснення або завершення митного оформлення в пункті пропуску на митному кордоні України на шляху переміщення товару;

- ◆ при імпорті — початок або здійснення митного оформлення в пункті пропуску на митному кордоні України на шляху переміщення товару.

3. Визначення країни походження товару. Для митного оформлення експортно-імпортних операцій важливим кроком є визначення країни походження товару. Країна походження товару визначається з метою застосування тарифних та нетарифних заходів регулювання ввезення товару на

митну територію України та вивезення товару з цієї території, а також забезпечення обліку товарів у статистиці зовнішньої торгівлі.

Країною походження вважається країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатній переробці. При цьому під країною походження товару можуть розумітися група країн, митні союзи країн, регіон чи частина країни, якщо є необхідність їх виділити щоб визначити походження товару.

Для підтвердження походження товару митний орган має право вимагати подання сертифіката про походження товару. У разі експорту товарів сертифікат про походження товару, коли він необхідний, видається органом, уповноваженим на це Кабінетом Міністрів України.

Залежно від сфери застосування сертифікати бувають:

- ◆ загальної форми;
- ◆ спеціальної форми.

Сертифікат про походження загальної форми оформлюються на товари, перевезення яких не регулюється міжнародними угодами, а також у випадках відсутності або тимчасового зупинення пільг на такі товари. Ця форма, як правило, не надає пільг.

Сертифікат про походження за спеціальною формою містить більш детальну інформацію та спеціальне формулювання для декларування походження товару.

4. Порядок митного оформлення товарів і транспортних засобів.

Митне оформлення — це виконання митним органом дій (процедур), які пов'язані з закріпленням результатів митного контролю товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України.

Метою митного оформлення є засвідчення відомостей, одержаних під час митного контролю товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, та оформлення результатів такого контролю, а також

статистичного обліку ввезення на митну територію України, вивезення за її межі і транзиту через її територію товарів і транспортних засобів.

Митне оформлення здійснюється посадовими особами митного органу.

Митне оформлення здійснюється в місцях розташування відповідних підрозділів митних органів і, як правило, протягом однієї доби з часу пред'явлення товарів і транспортних засобів та всіх необхідних документів.

Процедура оформлення складається з двох частин:

- ◆ попередні операції;
- ◆ основне оформлення.

Попередні операції — це дії, що виконуються до початку митного оформлення товарів і транспортних засобів.

Метою попередніх операцій є сприяння прискоренню основного митного оформлення товарів і транспортних засобів, поміщенню їх під визначений митний режим, здійсненню митних процедур.

При попередньому митному оформленні проводиться:

- ◆ прийняття повідомлень про перетинання кордону при ввезенні товарів і транспортних засобів на митну територію України;
- ◆ прийняття повідомлення про намір вивезти товари і транспортні засоби за межі митної території України;
- ◆ прийняття повідомлень про прибуття товарів та транспортних засобів у місця доставки;
- ◆ контроль за розміщенням товарів і транспортних засобів на складах тимчасового зберігання;
- ◆ прийняття попередньої митної декларації;
- ◆ взяття проб та зразків товарів, що перебувають під митним контролем, контроль за взяттям проб та зразків товарів іншими органами державного контролю;
- ◆ передавання оформлених документів та відомостей посадовим особам, які здійснюють основне митне оформлення.

Основне митне оформлення товарів і транспортних засобів включає такі етапи:

- 1) прийняття, реєстрація та облік митних декларацій;
- 2) контроль правильності визначення коду товару відповідно до товарної номенклатури ЗЕД та країни походження, а також за додержанням заходів нетарифного регулювання;
- 3) валютний контроль та контроль митної вартості товару.
- 4) контроль митних платежів;
- 5) огляд і випуск товарів.

Найважливішою частиною основного митного оформлення є декларування органу України товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України відповідно з вибраним режимом.

Залежно від мети переміщення товарів через митний кордон України чинним законодавством запроваджено 13 видів митного режиму:

- 1) імпорт (випуск у вільний обіг) — товари ввозяться на митну територію України для вільного обігу без обмеження строку їх перебування на цій території та можуть використовуватися без будь-яких митних обмежень;
- 2) експорт — товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання про їх повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України;
- 3) реімпорт — товари, що походять з України та вивезені за межі митної території України згідно з митним режимом експорту, не пізніше ніж у встановлений законодавством строк ввозяться на митну територію України для вільного обігу на цій території;
- 4) реекспорт — товари, що походять з інших країн, не пізніше, ніж у встановлений законодавством строк з моменту їх ввезення на митну територію України вивозяться з цієї території в режимі експорту;
- 5) транзит — товари і транспортні засоби переміщуються під митним контролем між двома митними органами або в межах зони діяльності одного

митного органу без будь-якого використання таких товарів і транспортних засобів на митній території України;

б) тимчасове ввезення (вивезення) — товари можуть ввозитися на митну територію України чи вивозитися за межі митної території України з обов'язковим наступним поверненням цих товарів без будь-яких змін, крім природного зношення чи витрат за нормальних умов транспортування;

7) митний склад — ввезені з-за меж митної території України товари зберігаються під митним контролем без справляння податків і зборів і без застосування до них заходів нетарифного регулювання та інших обмежень у період зберігання, а товари, що вивозяться за межі митної території України, зберігаються під митним контролем після митного оформлення митними органами до фактичного їх вивезення за межі митної території України;

8) спеціальна митна зона — до товарів, які ввозяться на території відповідних типів спеціальних (вільних) економічних зон із-за меж митної території України, а також до товарів, які вивозяться з території зазначених зон за межі митної території України, не застосовуються заходи тарифного і нетарифного регулювання, якщо інше не передбачено законом;

9) магазин безмитної торгівлі — товари, а також супутні товарам роботи, не призначені для споживання під митним контролем у пунктах пропуску на митному кордоні України, відкритих для міжнародного сполучення, інших зонах митного контролю, визначених митними органами України, без справляння мита, податків, установлених на експорт та імпорт таких товарів, та без застосування заходів нетарифного регулювання;

10) переробка на митній території України — ввезені на митну територію України товари, що походять з інших країн, піддаються у встановленому законодавством порядку переробці без застосування до них заходів нетарифного регулювання, за умови вивезення за межі митної території України продукції перероблення відповідно до митного режиму експорту;

11) переробка за межами митної території України — товари, що перебувають у вільному обігу на митній території України, вивозяться без

застосування заходів тарифного та нетарифного регулювання з метою їх переробки за межами митної території України та наступного повернення в Україну;

12) знищення або руйнування — товари, ввезені на митну територію України, знищуються під митним контролем чи приводяться у стан, який виключає їх використання, без справляння податків, установлених на імпорт, а також без застосування заходів нетарифного регулювання до товарів, що знищуються або руйнуються;

13) відмова на користь держави — власник відмовляється від товарів, що перебувають під митним контролем, без будь-яких умов на свою користь. У режимі відмови на користь держави на товари не нараховуються і не справляються податки та збори, а також не застосовуються заходи нетарифного регулювання.

Основним документом, який використовується для декларування товарів і транспортних засобів, є вантажна митна декларація (ВМД) — це письмова заява встановленої форми, що подається митному органу і містить відомості про товари та транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон України, митний режим, у який вони заявляються, а також іншу інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування податків, зборів та інших платежів.

У разі прийняття ВМД, їй присвоюється реєстраційний номер та проводиться реєстрація в журналі обліку ВМД.

Завершення митного оформлення здійснюється шляхом проставлення відбитка особистої номерної печатки уповноваженої посадової особи митниці, своїх підпису та прізвища в ВМД і в інших товаросупроводжувальних і товаротransпортних документах. Примірник оформленої ВМД надається декларанту. Оформлена ВМД свідчить про надання суб'єкту ЗЕД права на розміщення товарів у заявленому митному режимі й підтверджує права та обов'язки зазначених у ВМД осіб щодо здійснення ними відповідних правових, фінансових, господарських та інших дій.

ТЕМА 6. ТРАНСПОРТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ УГОД

1. Сутність та регулювання міжнародних перевезень.
2. Організація міжнародних перевезень.
3. Базисні умови поставки товарів.

Ключові терміни: міжнародні перевезення; транспортні операції; міжнародні транспортні коридори; регулювання міжнародних перевезень; базисні умови поставки товарів.

Література:

1. *Вільні економічні зони: світовий досвід і українська практика: Навч. посібник/* За ред. І.Ю.Сіваченка. – К.: ЦНЛ, 2004. — 488 с.
2. *Международные валютно-кредитные и финансовые отношения /* Под ред. Л.Н. Красавиной. — М: Финансы и статистика, 1994. — 592 с.
3. *Міжнародні правила тлумачення міжнародних термінів ІНКОТЕРМС – 2000.*
4. *Розенберг М.Г* Контракт международной купли-продажи. — М.: Книжный мир, 1998. — 832 с.
5. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посібник; 2-е вид.—К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.*

1. Сутність та регулювання міжнародних перевезень. Міжнародні транспортні перевезення є важливим видом зовнішньоекономічної діяльності. Товар не може бути доставлений з однієї країни до іншої без використання транспортних засобів; при цьому, природно, вартість товару зростає. Нині обсяг міжнародних перевезень такий великий, а транспортні операції настільки складні, що існує необхідність у встановленні єдиних правил і норм у міжнародному транспортуванні. Актуальність зведення національних норм у єдину систему стандартів підкреслюється ще й тим, що у світі створено, по суті,

єдину транспортну систему, яка охоплює, принаймні, території розвинених країн Європи, Північної Америки і багатьох країн інших регіонів.

Міжнародним вважається перевезення, що здійснюється між двома чи більшою кількістю держав.

Міжнародні перевезення вантажів забезпечуються морським, річковим, залізничним, повітряним, автомобільним, трубопровідним транспортом.

Транспортні витрати істотно впливають на контрактну ціну товару, обсяги торгівлі. Вони бувають настільки великими, що роблять експорт та імпорт товарів не вигідним. Транспортні операції починають та завершують виконання зовнішньоторговельної угоди. Їх зміст визначається особливостями вантажу, видом транспортного засобу, періодичністю поставки, митними процедурами тощо.

Моментом обліку експортних та імпортних операцій при водних, залізничних, автомобільних, повітряних перевезеннях є:

- ◆ при експорті — дата дозволу на перетин кордону, що указується на штампелі митниці, який проставляється на ВМД;
- ◆ при імпорті — дата дозволу митниці, що проставляється на ВМД;
- ◆ при експорті та імпорті товарів, які поставляються трубопровідним транспортом, а також електроенергії — дата прийомоздаточного акту, який був складений на прикордонних або інших контрольно-розподільних пунктах трубопроводу або електропроводу;
- ◆ при відправленні товарів поштою — дата поштової квитанції.

Особливістю міжнародних перевезень є те, що при відправленні вантажу, як правило, керуються законодавством країни відправлення, а при його видачі в кінцевому пункті – законом країни призначення.

Правове регулювання відносин, які виникають із здійснення міжнародних перевезень, має певних специфіку.

1. Їх найважливіші умови визначені в міжнародних угодах — транспортних конвенціях, що є основним джерелом регулювання у цій сфері відносин. Угоди містять уніфіковані матеріально-правові норми, необхідні для

врегулювання суперечок, що найчастіше виникають при морських та автомобільних міжнародних перевезеннях.

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

3. Специфіка регулювання міжнародних перевезень може виявитися у відображенні норм міжнародних договорів у національному законодавстві без попередньої ратифікації, підписання або ж приєднання до них.

Види правового регулювання доцільно виділяти за такими ознаками: кількість сторін договору, предмет договору, напрям зовнішньоекономічної операції (рис. 6.1).



Рис. 6.1. Види правового регулювання міжнародних перевезень

Правове регулювання міжнародних перевезень може бути:

◆ багатостороннім – міжнародні перевезення погоджуються та регулюються багатосторонніми міжнародними договорами залежно від виду транспорту, яким здійснюється перевезення;

◆ двостороннім — питання міжнародних перевезень регулюються двосторонніми договорами між двома країнами залежно від виду транспорту, яким здійснюється перевезення;

◆ одностороннім (національне законодавство) — це національні нормативно-правові акти про міжнародні перевезення, які ґрунтуються на конвенційних нормах або акти, частина норм яких регулює міжнародні

Україна бере участь переважно у двосторонніх договорах. В Україні нормативно-правові норми, спрямовані на організацію міжнародних перевезень, мають, зокрема, Цивільний кодекс України, Закони України "Про транспорт", "Про дорожній рух", "Про підприємство", "Про захист прав споживачів", "Про підприємства в Україні". Умови перевезень регулюють спеціальні нормативно-правові акти залежно від здійснення перевезень певним видом імпорту. Залізничні перевезення регулює Статут залізниць України, морські — Кодекс торговельного мореплавства України, повітряні — Повітряний кодекс України. Найважливішим національним актом, який визначає засади організації та здійснення транзиту вантажів авіаційним, автомобільним, залізничним, морським і річковим транспортом через територію України, є Закон України "Про транзит вантажів" від 20 жовтня 1999 р.

2. Організація міжнародних перевезень. Міжнародні перевезення в Україні регулюються під керівництвом Міністерства транспорту та зв'язку України (далі Мінтрансзв'язок) в особі Державного департаменту авіаційного транспорту України, Державного департаменту морського і річкового транспорту України, Державної адміністрації залізничного транспорту України, Державного департаменту автомобільного транспорту України.

Мінтрансв'язок, зокрема, сприяє розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, представляє інтереси транспортно-дорожнього комплексу в міжнародних організаціях, укладає в установленому порядку міжнародні договори про розвиток міжнародного сполучення транспортно-дорожнього комплексу, погоджує з відповідними органами інших держав квоти міжнародних перевезень пасажирів і вантажів; забезпечує здійснення у випадках, передбачених законодавством України, ліцензування окремих видів підприємницької діяльності. Ліцензуванню підлягають:

- ◆ надання послуг з користування залізничними коліями та іншими об'єктами інфраструктури залізничного транспорту загального користування;
- ◆ міжнародні (у межах країн СНД) перевезення пасажирів та вантажів залізничним транспортом;
- ◆ надання спеціалізованих послуг транспортних терміналів, портів, аеропортів.

Щоб отримати ліцензію на здійснення транспортно-експедиційних перевезень зовнішньоторговельних та транзитних вантажів, заявник може звернутися до асоціації "Укрзовніштранс". Для отримання ліцензії юридичною особою їй необхідно подати до компетентних органів заяву з переліком видів транспортно-експедиційних послуг, що будуть надаватися; реєстраційну картку за встановленою формою; копії статуту та засновницької угоди (якщо засновників або уповноважених органів двоє і більше); свідоцтво про державну реєстрацію.

Можливість надання послуг, здійснення яких підлягає ліцензуванню, підтверджується також угодами з організаціями, які отримали ліцензію Національного банку України на розрахунки у валюті між резидентами, фрахт суден, страхування вантажів, здійснення митної очистки, брокерську діяльність. У разі здійснення перевезень залізницею обов'язково повинна бути угода між експедитором та Українською залізницею.

Питання ліцензування міжнародних перевезень регламентує Інструкція про порядок видачі спеціальних дозволів (ліцензій) на надання транспортно-

експедиційних послуг, умови здійснення та контроль за їх дотриманням при перевезеннях зовнішньоторговельних і транзитних вантажів, що затверджена наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків України від 17 лютого 1994 р., а також Інструкція про умови і правила провадження підприємницької діяльності (ліцензійні умови) з внутрішніх і міжнародних перевезень пасажирів і вантажів залізничним транспортом та контроль за їх дотриманням, затверджена наказом ліцензійної палати України, Міністерством транспорту України від 11 травня 1999 р, за № 45/249.

Транспорт є головним засобом зв'язку між експортером та імпортером. Своєчасна доставка вантажу в кінцевий пункт призначення у доброму стані є метою транспортування.

Завданнями транспортування є:

- ◆ перевезення за безпечним маршрутом;
- ◆ якісне сервісне обслуговування;
- ◆ мінімальні витрати.

При виборі транспорту беруться до уваги: географічні положення країн-експортерів та імпортерів; відстань між країнами; характер товару, що перевозиться та його вартість, вартість перевезення, безпека транспортування.

Для острівних країн (Велика Британія, Японія та багатьох інших) основними, а то й єдиними, видами міжнародних перевезень є морський або авіаційний транспорт. В окремих випадках можуть застосовуватися інші (наприклад, завдяки тунелю під Ла-Маншем Велика Британія сполучається з континентальною Європою залізницею та автотранспортом; трубопроводами, що прокладаються по дну морів, перекачуються газ і нафта). У багатьох країнах, а також і в Україні більша частина міжнародних перевезень здійснюється наземними видами транспорту. Дуже часто доводиться використовувати різні види транспорту для перевезення одного й того самого вантажу. Так, континентальні країни Центральної Африки головними своїми партнерами мають європейські країни, а виходу до моря в них немає; тому вони вимушені комбінувати автомобільний (або залізничний) і морський транспорт.

В аналогічному становищі знаходяться країни Центральної Азії (в тому числі країни СНД).

Відстань між країнами-партнерами також має значення при виборі транспортного засобу. На далеку відстань, що вимірюється тисячами кілометрів, не вигідно користуватись автомобільним транспортом, тому що перевезення невеликого за вагою вантажу обійдеться дуже дорого; у такому разі краще застосовувати залізничний або морський транспорт, що має велику вантажопідйомність.

Вибір виду транспорту здебільшого залежить від властивостей і вартості товару, що транспортується. Порівняно дешеві товари не можна перевозити дорогим видом транспорту, бо транспортна складова становитиме надто велику частку в кінцевій вартості товару. найдешевший водний транспорт, найдорожчий — авіатransпорт. Тому такі вантажі, як зерно, руда, вугілля, нафта, доцільно перевозити морем, рікою або залізницею. Навіть автотransпорт для цих вантажів не підходить. Автотransпортом перевозяться порівняно коштовні речі. Найкоштовніші товари можна транспортувати літаками, тому що навіть висока вартість авіаперевезень не стане великою часткою в кінцевій вартості товару. Крім того, авіатransпортом доцільно перевозити речі, які швидко псуються або потребують термінової доставки з інших причин.

Щодо пасажирських перевезень, то перевага останнім часом надається автомобільному й повітряному транспорту, як більш швидкісним видам порівняно з водним і залізничним; правда, й вартість поїздки в цьому разі вища.

3. Базисні умови поставки товарів. Сторони, що укладають контракт, найчастіше недостатньо інформовані про розходження в торговельних порядках країн де знаходяться комерційні підприємства партнерів. Це може призвести до суперечок, судових розглядів, котрі тягнуть за собою втрати часу і фінансовий збиток.

Щоб позбутися цих проблем, Міжнародною торговельною палатою (МТП) в 1936 р. були розроблені торговельні терміни, що являють собою

універсальний набір базових умов, знання і застосування яких полегшувало здійснення торговельних операцій. Збірник називався "Міжнародні правила тлумачення торговельних термінів ІНКОТЕРМС". В даний час ІНКОТЕРМС діє в новітній редакції 2000 р. Базисні умови постачання спрощують процес розробки й укладання контракту, допомагають партнерам знайти спосіб розподілу відповідальності. У контракті купівлі-продажу базисними умовами постачання є умови, що визначають:

1) права та обов'язки сторін щодо постачання проданих товарів:

◆ хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів по території країн експортера, імпортера, транзитних країн, а також при перевезенні товару морським, річковим, повітряним транспортом;

◆ стан вантажу стосовно транспортного засобу, що визначає зобов'язання продавця за встановлену в контракті ціну доставити вантаж у визначене місце або завантажити товар на транспортний засіб чи підготувати його до завантаження, або передати транспортній організації;

◆ зобов'язання продавця по пакуванню та маркіруванню товарів, а також зобов'язання сторін по страхуванню вантажів;

◆ зобов'язання сторін щодо оформлення комерційної документації відповідно до діючих у міжнародній торговельній практиці вимог;

◆ де і коли переходять від продавця до покупця права власності на товар;

2) момент переходу ризику випадкової загибелі чи ушкодження товару і витрати, що можуть виникнути у зв'язку з цим.

Зобов'язання продавця і покупця, наведені в "ІНКОТЕРМС — 2000" по кожній з базисних умов, перераховані в табл. 1.

Отже, базисні умови постачання визначають, хто несе витрати по транспортуванню товару від продавця до покупця. Витрати, що несе експортер, включаються в ціну товару. Базисні умови встановлюють базис ціни товару і впливають на рівень ціни.

Таблиця 1

Зобов'язання контрагентів

<u>А. Зобов'язання продавця</u>	<u>В. Зобов'язання покупця</u>
A1. Надання товару відповідно до умов контракту.	B1. Сплати ціни
A2. Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей	B2. Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей
A3. Оформлення контракту перевезення і страхування	B3. Оформлення контракту перевезення і страхування
A4. Постачання (товару)	B4. Прийняття постачання (товару)
A5. Перехід ризиків	B5. Перехід ризиків
A6. Розподіл витрат	B6. Розподіл витрат
A7. Повідомлення покупця	B7. Повідомлення покупця
A8. Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення	B8. Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення
A9. Перевірка, пакування, маркірування	B9. Перевірка товарів
A10. Інші зобов'язання	B10. Інші зобов'язання

ІНКОТЕРМС містить 13 комерційних термінів, згрупованих за чотирма різними категоріями. За кожною умовою визначаються обов'язки продавця і покупця по доставці товару і встановлюється момент переходу ризику випадкової загибелі або ушкодження товару з продавця на покупця.

Використовуваний при позначенні базисних умов термін "франко" або "вільно" означає, що покупець вільний від ризику і усіх витрат по поставці товару до пункту, позначки після слова "франко" ("вільно") (табл. 2).

Таблиця 2

Групування термінів, що позначають базисні умови постачання в
"ІНКОТЕРМС-2000"

Група термінів	Код	Найменування умови поставки	Особливості термінів
E	EXW	Франк-завод	Обов'язків по заключенню договорів транспортування нема. Ризик лежить на покупцеві.
F	FCA	Вільно у перевізника	Договір міжнародних перевезень заключає покупець. Ризик лежить на покупцеві.
	FAS	Франко вздовж борта судна	
	FOB	Франко борт	
C	CFR	Вартість і фрахт	Договір міжнародних перевезень заключає продавець. Вартість транспортування входить до контрактної ціни товару. Ризик лежить на покупцеві.
	CIF	Вартість, страхування і фрахт	
	CPT	Перевезення оплачене до	
	CIP	Перевезення і страхування оплачені до	
D	DAF	Поставлено на кордон	Договір міжнародних перевезень заключає продавець. Вартість транспортування входить до контрактної ціни товару. Ризик лежить на продавцеві.
	DES	Поставлено на судні	
	DEQ	Поставлено франко-причал	
	DDU	Поставлено без оплати мита	
	DDP	Поставлено з оплатою мита	

Зміст базисних умов:

1. **EXW** — "франко-завод (франко-склад) продавця". Ця умова поставок передбачає, що продавець виконав свої зобов'язання з доставки товару в момент його передання покупцеві або уповноваженій ним особі зі свого підприємства або складу. Продавець (якщо інше не обумовлено сторонами в контракті) не несе відповідальності за навантаження товару на транспортний

засіб, наданий покупцем і за його митне очищення (оплата необхідних митних зборів). Покупець за власний рахунок забезпечує відвантаження і транспортування товару до пункту призначення і бере на себе всі пов'язані з цим витрати і ризики. Таким чином, ця умова поставок містить мінімальні зобов'язання для продавця; відповідно і ціна товару, який проданий за умовами EXW, буде найменшою порівняно з іншими базисними умовами поставки. Однак ця умова не повинна застосовуватись, коли покупець з причин, які від нього не залежать, не може виконати або забезпечити виконання митних формальностей, пов'язаних з експортом товару. У цих випадках поставки необхідно здійснювати на умовах "франко-перевізник" (FCA). Використовується будь-який вид транспорту.

2. **FCA** — "франко-перевізник". Ця умова означає, що продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару в момент передавання очищеного для експорту товару перевізникові, якого вказав покупець, у названому місці або пункті. Якщо цей пункт у контракті точно не вказаний, продавець може на власний розсуд вибрати пункт передавання товару перевізникові в межах обумовленого в контракті району. У ряді випадків (при транспортуванні залізницею або повітряним транспортом) договір з перевізником укладається продавцем, але робить він це за рахунок покупця і на його ризик.

Ця умова поставки може застосовуватись за будь-яким способом поставок, включаючи змішані перевезення.

Під перевізником розуміють особу, яка відповідно до договору перевезення, зобов'язується зробити або забезпечити транспортування товару залізницею, автотранспортом, повітряним транспортом, морем або внутрішніми водними шляхами, або шляхом змішаних перевезень. Якщо відповідно до інструкцій покупця продавець повинен передати товар особі, яка не є перевізником, то вважається, що продавець виконав свої зобов'язання на момент, коли товар перейшов на відповідне зберігання до цієї особи.

3. **FAS** — "вільно вздовж борту судна". За цих умов поставки продавець виконує свої зобов'язання щодо доставки товару в момент, коли товари

розміщені "вздовж судна" на причалі або на баржах-ліхтерах у вказаному порту відвантаження. З цього моменту всі витрати і ризики пошкодження товару бере на себе покупець. Покупець також повинен забезпечити митне очищення товару в країні експортера. Відповідно ця умова поставок не повинна застосовуватись, коли покупець з об'єктивних причин не може забезпечити виконання формальностей, пов'язаних з експортом товару. Умова FAS застосовується тільки при морських та річкових перевезеннях.

4. FOB — "франко-борт" або "вільно на борту судна". Умова поставки FOB означає, що продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару в момент, коли останній перетнув борт судна в узгодженому сторонами порту відвантаження. Таким чином, ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця саме в цей момент.

При відвантаженні на умовах FOB продавець повинен забезпечити очищення товару для експорту. За цією умовою товар відправляється морем або внутрішніми водними шляхами. У випадках, коли перетинання товаром борту судна не має великого значення (наприклад, у разі перевезень на суднах-рокерах або при контейнерних перевезеннях), застосовується умова поставки FCA.

5. CFR — "вартість і фрахт". У цьому разі продавець оплачує всі витрати, пов'язані з транспортуванням вантажу в зазначений пункт призначення. Водночас ризик втрати або пошкодження товару переходить з продавця на покупця в момент перетинання вантажу борту судна. Покупець бере на себе також інші додаткові витрати, які можуть виникнути вже після навантаження товару на судно. Продавець повинен забезпечити вільний вивіз вантажу зі своєї країни (сплатити всі митні збори).

Умова поставки CFR застосовується тільки при перевезеннях морським і річковим транспортом. Якщо момент перетинання товаром борту судна не має практичного значення (контейнерні перевезення), відвантаження товару робиться на умовах CPT — "перевезення оплачено до".

6. **CIF** — "вартість, страхування і фрахт". За всіма ознаками CIF аналогічне CFR. Відмінність полягає лише в тому, що продавець повинен застрахувати вантаж від ризику пошкодження або втрати в процесі транспортування. Продавець укладає договір зі страхувальником і сплачує йому страхову премію.

Однак при укладенні договору за умовами CIF покупець повинен виходити з того, що продавець забезпечить мінімально можливе страхування товару. Продавець також повинен забезпечити митне очищення товару для експорту.

Умови CIF застосовуються при морських та річкових перевезеннях. В інших випадках (особливо, коли йдеться про контейнерні перевезення) укладають угоду за умовами CIP.

7. **CPT** — "перевезення оплачене до". Якщо за умовами CFR товари транспортуються тільки водним шляхом, то CPT застосовується при будь-яких способах перевезень і особливо при змішаних перевезеннях, зокрема при наскрізних контейнерних перевезеннях.

На умовах CPT продавець оплачує вартість перевезення вантажу в зазначений пункт призначення. Ризик втрати або пошкодження товару так само, як і всі додаткові витрати, що виникають після передання товару перевізникові, переходять до покупця в момент прийняття вантажу перевізником.

При цьому під перевізником розуміють особу, яка, згідно з договором перевезення, бере зобов'язання здійснити або забезпечити транспортування товару залізницею, автотранспортом, морем, повітряним транспортом або внутрішніми водними шляхами, або ж шляхом змішаного перевезення. Якщо для транспортування вантажу використовувались кілька перевізників, ризики переходять з продавця на покупця при передаванні товару першому перевізникові. Однак продавець повинен забезпечити очищення товару для експорту.

8. **CIP** — "перевезення і страхування оплачені до". CIP має багато спільного з CIF. Використовується будь-який вид транспорту. Застосовується, як правило, при змішаних перевезеннях. Продавець повинен укласти договори

перевезення і страхування, забезпечити митне очищення вантажу. Однак так само, як і при транспортуванні за умовами CIF, продавець повинен забезпечити мінімально можливе страхування вантажу.

9. **DAF** — "франко-кордон" або "поставлено на кордон". Зобов'язання продавця щодо поставки товару вважаються виконаними в момент, коли очищені для експорту товари доставлені на кордон і передані покупцеві, але ще не пройшли митного очищення в країні покупця. Під "кордоном" розуміють будь-який кордон, у тому числі кордон країни продавця. Тому в умовах поставки повинно бути вказане точне місце на кордоні (прикордонний пункт), де товар передається покупцеві. За цих умов здійснюються поставки автомобільним і залізничним транспортом.

10. **DES** — "поставлено на судні". Продавець виконує свої зобов'язання щодо поставки товару в момент, коли товар прибуває в порт призначення на борту судна. Таким чином, ризик втрати або пошкодження товару переходить з продавця на покупця в момент прибуття судна до причалу і розвантаження вантажу. Умова DES застосовується тільки при поставках водним шляхом.

11. **BEQ** — "поставлено з причалу" (з оплатою мита). Поставки з причалу в порту призначення відрізняються від поставок з судна насамперед тим, що перехід ризиків втрати або пошкодження товару з продавця на покупця здійснюється в момент, коли товар уже вивантажений на причал. Товар при цьому має бути очищений для імпорту. Продавець несе витрати з оплати мита, податків і зборів, пов'язаних із ввезенням товару в країну покупця. Якщо сторони вирішили, що оплату мита здійснює покупець, то в умовах поставки вказується: "без оплати мита". Використовується при морських та річкових перевезеннях.

12. **DDU** — "поставлено без оплати мита". Під цією умовою розуміють, що продавець виконав свої зобов'язання передати товар покупцеві в зазначеному місці в країні покупця. Таким чином, усі витрати і ризики аж до цього моменту несе продавець. При цьому він не повинен сплачувати мито, збори та інші витрати, пов'язані з ввезенням товару в країну імпортера і

проходженням митних формальностей. DDU застосовується за будь-якого способу транспортування.

13. **DDP** — "поставлено з оплатою мита". Фактично що умову поставки можна визначити як поставки на склад покупця, тобто DDP має на увазі максимальне зобов'язання продавця щодо поставки товару. Продавець несе всі ризики і оплачує всі витрати (включаючи митні збори, податки та ін.) щодо заведення товару в країну імпортера. Через це умова постачання DDP не повинна застосовуватись, якщо продавець з об'єктивних причин не має можливості отримати ліцензію на ввезення товару в країну покупця. Застосовується за будь-якого способу транспортування.

4. Особливості міжнародних залізничних перевезень. Залізничні перевезення мають простішу міжнародну регламентацію. Ризик перевезень залізницею менший. Навіть якщо станеться катастрофа на залізниці, товар може зберегтися повністю або частково; якщо ж судно потоне, то вантаж гине цілком.

Міжнародні залізничні перевезення здійснюються на основі двосторонніх та багатосторонніх угод і регулюються залізничною накладною, яка є формою договору між товаровласником і перевізником.

Залежно від системи залізничного сполучення регламентація перевезень здійснюється з використанням Конвенції про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ), Угоди про міжнародне вантажне сполучення (УМВС) або Угоди про міжнародне пасажирське сполучення (УМПС). Кожна з цих угод застосовується конкретно до якоїсь систем і визначає форму залізничної накладної.

У Європі діє КОТІФ, яка набула чинності 1 травня 1985 р., нею керуються майже 40 держав, більшість з яких європейські. Україна й інші держави СНД не беруть участі в цій Угоді. Проте її норми, а також службові інструкції та інші документи, що ґрунтуються на засадах КОТІФ, застосовуються в окремих державах, незважаючи на те, що вони не підписали цієї Угоди. У КОТІФ умови

міжнародних залізничних перевезень пасажирів регулюються Єдиними правилами МПК, а вантажів — Єдиними правилами МВК.

Єдині правила МВК діють тільки на певних залізницях, визначених учасниками Угоди. В Угоді встановлено форму залізничної вантажної накладної, яка діє у межах СНД. Ставки провізних платежів можуть визначатися міжнародними чи національними актами. Передбачено різні швидкості перевезень та максимальні строки доставки вантажів. Розмежовано доставку вантажів з великою швидкістю — 400 км на добу, та малою — 300 км на добу. Водночас залізниці мають право встановлювати спеціальні строки доставки, а також додаткові строки у разі виникнення суттєвих перешкод при перевезеннях чи інших особливих обставин.

Норми КОТІФ встановлюють також найбільший розмір відповідальності залізниці у випадку незбереження вантажу. Він визначається у розрахункових одиницях Міжнародного валютного фонду. Збитки, заподіяні простроченням у доставці, відшкодовуються вантажовласнику в межах трикратних провізних платежів.

Норми УМВС та УМПС містять тарифи та правила перевезень.

Відповідно до УМВС, укладання договору міжнародного, перевезення вантажів оформляється складанням залізничної вантажної накладної на залізниці відправлення. Цей документ визначає строки доставки вантажу, встановлює провізні платежі на дорогах країн відправлення та призначення за ставками внутрішніх тарифів, а під час слідування дорогами транзиту — за транзитними тарифами, засвідчує прийняття вантажу до перевезення. Товар передається вантажоодержувачі, який представляє документ, що засвідчує його особу. Форм накладної, встановлена УМВС, складається з п'яти листів. Перший лист є оригіналом накладної, що супроводжує вантаж до станції призначення і видається отримувачу разом з п'ятим листом і вантажем. Другий — це дорожня відомість, яка супроводжує вантаж до станції призначення і залишається на залізниці призначення. Кількість дорожніх відомостей повинна відповідати кількості залізниць, які беруть участь у перевезенні. Третій лист є дублікатом

накладної. Він видається відправникові після укладання договору перевезення. Дублікат не є товаророзпорядчим документом, але має юридичне значення при зміні договору перевезення й пред'явленні до залізниці претензій про повну втрату вантажу. Четвертий — лист передачі вантажу, що супроводжує вантаж до станції призначення. Він залишається на залізниці призначення. П'ятий — лист-повідомлення про прибуття вантажу, що супроводжує вантаж до станції призначення, видається отримувачеві разом з оригіналом і вантажем. Крім накладної з вантажем, слідує відповідні товаросупровідні документи.

Оскільки існує дві форми накладної, передбачені нормами КОТІФ та УМВС, при оформленні вантажів з країн СНД, які переміщуються територією інших європейських країн, накладна, складена відповідно до вимог УМВС, оформляється до прикордонної станції залізниці країни, що межує з СНД. На цій станції вона переоформляється у накладну, вимоги якої містить КОТІФ. Переоформлення накладної відбувається й на прикордонних станціях при відправленні товарів у країни СНД.

Відповідальність залізниці за незбереження вантажу настає за наявності вини перевізника, яку в передбачених УМВС випадках повинен довести вантажовласник. Факт незбереження вантажу підтверджує комерційний акт.

До переваг залізничного транспорту відносять:

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

ТЕМА 7. ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ТА ПЛАТІЖНІ УМОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Розрахунки у ЗЕД підприємства.
2. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів.
3. Валютно-фінансові умови при здійсненні операцій, що мають ознаки кредитування.

Ключові терміни: міжнародні розрахунки; документарні та недокументарні форми розрахунків; інкасо; акредитив; банківський переказ; авансовані платежі; чек; вексель; відкритий рахунок; валюта ціни; валюта платежу; контрактні ціни; індикативні ціни; цінові знижки; бартер; ліцензійна угода; лізинг; факторинг; форфейтинг.

Література:

1. *Боринець С.Я.* Міжнародні фінанси. — К.: Знання-Прес., 2002.— 311 с.
2. *Международные валютно-кредитные и финансовые отношения* / Под ред. Л.Н. Красавиной. — М: Финансы и статистика, 1994. — 592 с.
3. *Бровков С., Руденко Л.* Валютно-фінансовий механізм у міжнародному бізнесі. — К.: ТОВ “Україна” 2001.— 380 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посібник; 2-е вид. —К.: Центр навчальної літератури, 2006. —792 с.

1. Розрахунки у ЗЕД підприємства. Міжнародні розрахунки – це регулювання платежів за грошовими вимогами та зобов’язаннями, що виникають між юридичними та фізичними особами різних країн у процесі їх діяльності у світогосподарській сфері.

Міжнародні розрахунки – це:

1) комерційні платежі за грошовими вимогами та зобов’язаннями, що виникають між підприємствами, банками, установами й окремими особами різних країн, пов’язані зі світовою торгівлею, міжнародним кредитом і прямими зарубіжними інвестиціями;

2) некомерційні платежі, пов’язані з перевезенням пасажирів, страхуванням, туризмом, переказом грошей за кордон тощо.

Міжнародні розрахунки можуть бути двосторонніми, коли вони здійснюються між двома країнами, або багатосторонніми, коли суми, вилучені від реалізації товарів в одній країні, використовуються для платежів третім країнам.

Форми міжнародних розрахунків умовно поділяються на документарні (акредитиви, інкасо) та недокументарні (платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки).

Акредитив – це угода, згідно з якою банк зобов’язується на прохання клієнта-імпортера (заявника акредитива) здійснити оплату документів, які відповідають умовам акредитива, експортеру (бенефіціару), на користь якого відкрито акредитив. Комерційні банки стають заінтересованими учасниками розрахункової операції поряд із зовнішньоторговельними партнерами, що є специфікою акредитивної форми розрахунку. Розрахунки акредитивами здійснюються за кроками, наведеними на схемі 7.1.

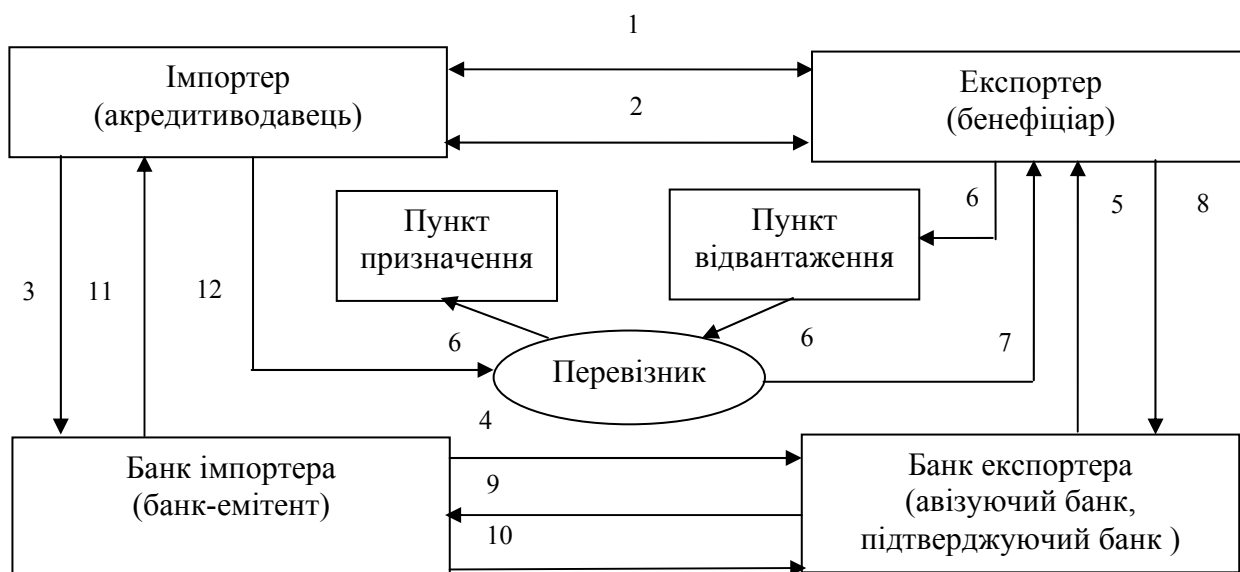


Рис. 7.1. Розрахунки за документарним акредитивом

Сутність акредитиву полягає в одержуванні продавцем твердих гарантій платежу, а покупцем – повноцінних прав на відвантажений товар. Акредитиви виставляються банками на підставі доручення або заяви клієнта.

Розрахунки за інкасовими дорученнями – це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів суму коштів, що йому належать, від платника (імпортера) за відвантажені йому товари чи надані послуги та зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера у себе в банку. Інкасо являє собою тільки інкасування паперів, і банк не гарантує оплату коштів експортеру за відвантажений товар. Інкасо дає менше гарантій платежу продавцю, але набагато вигідніше платнику, який не заморожує свої оборотні кошти.

Розрахунки у формі інкасо здійснюються за відповідною схемою (рис. 7.2).

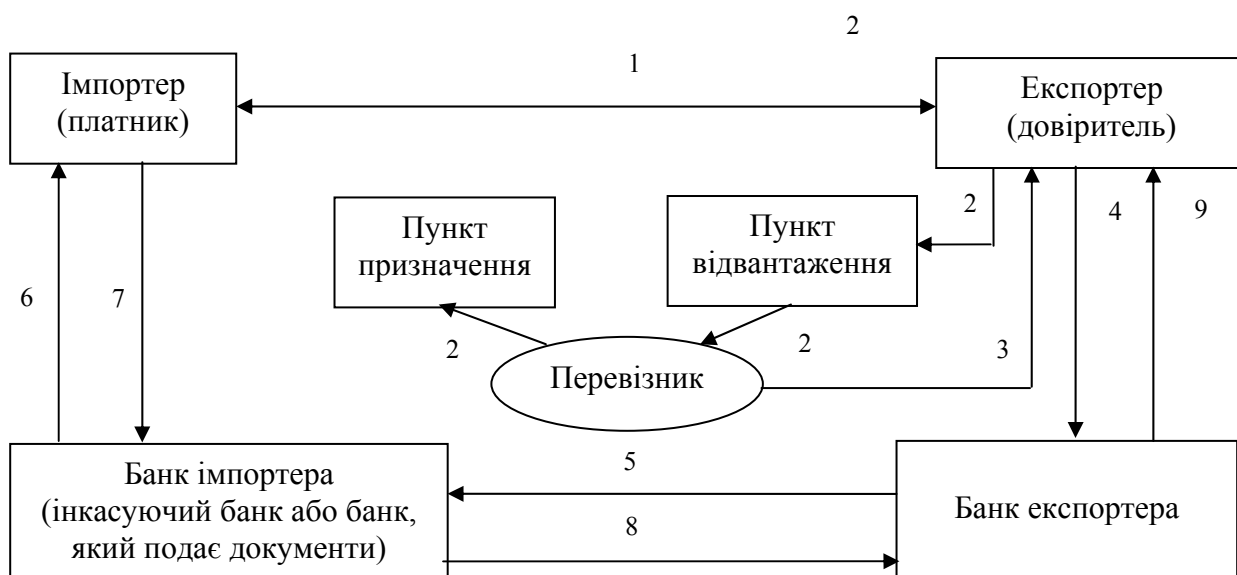


Рис. 7.2. Розрахунки за документарним інкасо

Платіж на відкритий рахунок передбачає ведення партнерами один для одного відкритих рахунків, на яких обліковуються суми поточної заборгованості. Для експортера платіж на відкритий рахунок є найризикованішою операцією, тому що в нього немає жодних гарантій, що імпортер урегулює свою заборгованість в обумовлений термін. Така форма розрахунків найбільш вигідна для імпортера, оскільки він здійснює оплату лише при отриманні товару.

Авансовий платіж – це грошова сума або майнова цінність, яка передається покупцем-імпортером продавцю-експортеру до відвантаження товару в рахунок виконання зобов’язань за контрактом. Розмір авансу залежить від мети авансу, характеру і новизни товару, його вартості, терміну виготовлення тощо. Для експортера найвигіднішим є авансовий платіж на загальну суму контракту або попередня оплата.

Банківський переказ – це розрахункова банківська операція, яка являє собою доручення комерційного банку своєму банку кореспонденту сплатити відповідну суму грошей на прохання та за рахунок переказника іноземному отримувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми. Схема розрахунку платіжними дорученнями відображена на рис. 7.3.

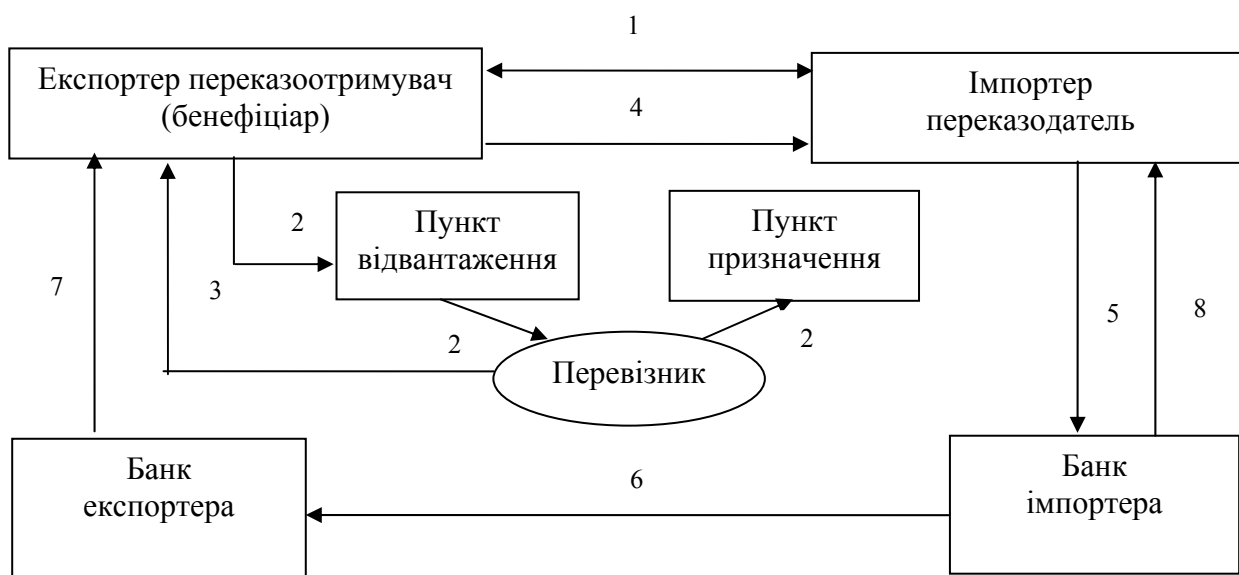


Рис. 7.3. Банківський переказ

У системі міжнародних розрахунків одним з головних інструментів є вексель. Вексель – це цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов’язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власникові векселя (векселедержателю).

Розрахунковий чек – це документ, який містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) банку перевести

вказану в чеку грошову суму одержувачу (чекодержателеві). Чек є особливою формою розрахунків, яка має зовнішню простоту та підвищену мобільність. Використання чека дозволяє заощаджувати обігові кошти – готівку та прискорити платежі, оскільки всі чеки оплачуються після подання.

1. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів. До основних елементів валютно-фінансових та платіжних умов належать:

- валюта ціни та спосіб визначення ціни;
- валюта платежу, курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу, якщо вони не збігаються;
- умови розрахунків;
- форми розрахунків та банки, через які ці розрахунки будуть здійснюватися.

Валюта ціни – це валюта, в якій визначається ціна товару в контракті. Визначення валюти ціни є важливою умовою якості. Розрізняють стійкі валюти зі стабільною купівельною спроможністю та слабкі (м'які) валюти, курс яких постійно змінюється. Від вибору валюти залежить ризик валютних витрат, тобто можливість не отримати еквівалент вартості, передбачений в момент фіксації ціни й підписання контракту. Тому імпортер виграє при встановленні ціни у слабкій валюті та валюті, курс якої має тенденцію до зниження. Експортер навпаки прагне до найсильнішої валюти, курс якої має тенденцію до підвищення.

Валюта платежу – це валюта, в якій оплачується зобов'язання покупця (імпортера) за поставлений товар. Якщо валютні курси нестабільні, то ціни фіксуються в найбільш стійкій валюті, а платіж – у валюті країни-імпортера.

Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються, то в контракті вказується курс перерахунку першої на другу.

Важливою умовою зовнішньоторговельної угоди є ціна товару, яка визначається в розділі «Ціна та загальна вартість договору». Контрактна ціна – це кількість грошових одиниць, яку повинен заплатити покупець продавцю у

тій чи іншій валюті за весь товар або за одиницю товару, що були доставлені продавцем на базисних умовах у визначений в контракті географічний пункт. Для встановлення базиса ціни використовують відповідний термін ІНКОТЕРМС з вказівкою пункту здачі товару. Калькуляція експортної ціни відповідно до рекомендацій ІНКОТЕРМС включає ціну виробництва товару (собівартість з калькульованим прибутком) та витрати щодо додаткових умов постачання, які наведені нижче.

1. Ціна EXW: витрати на упакування та маркування товарів.

Усі витрати та ризики, пов'язані з перевезенням товару з підприємства продавця до місця призначення, несе покупець. Покупець одержує готовий до відправлення товар на складі фірми-продавця.

2. Ціна FCA:

- ◆ витрати на пакування та маркування товарів;
- ◆ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ◆ транспортні витрати до порту, аеропорту, залізничної станції експортера;
- ◆ навантаження на основний транспортний засіб-перевізник;
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі);
- ◆ витрати на перевалку, складування, портові збори.

Продавець зобов'язаний поставити товар, що пройшов митне очищення для ввозу.

3. Ціна FAS:

- ◆ витрати на пакування та маркування;
- ◆ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ◆ вивантаження товару (на залізничній станції, в порту);
- ◆ транспортні витрати до порту експортера;
- ◆ витрати в порту (перевалка, складування, портові збори).

Продавець розміщує товар уздовж борта судна на причалі в погодженому пункті. Митне очищення здійснює покупець.

4. Ціна FOB:

- ◆ витрати на пакування та маркування;
- ◆ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ◆ транспортні витрати до порту експортера;
- ◆ вивантаження товару в порту;
- ◆ навантаження на борт судна;
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мити, інші податкові платежі);
- ◆ 1/2 витрат в порту (перевалка, складування, портові збори).

Продавець розміщує товар на борту. Митне очищення здійснює покупець.

При використанні ціни FOB відстань не має значення, але в кращому положенні виявляються більш віддалені споживачі за рахунок тих, хто розташований ближче до фірми-виробника.

5. Ціна CFR:

- ◆ витрати на пакування та маркування;
- ◆ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ◆ транспортні витрати до порту експортера;
- ◆ навантаження на борт судна;
- ◆ транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері;
- ◆ витрати в порту (перевалка, складування, портові збори);
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мити, інші податкові платежі) при експорті.

Продавець оплачує витрати та фрахт, здійснює митне очищення товару, але не несе ризику втрати або ушкодження товару.

6. Ціна CIF:

- ◆ витрати на пакування та маркування;
- ◆ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;

- ◆ транспортні витрати до порту експортера;
- ◆ вивантаження товару в порту;
- ◆ навантаження на борт судна;
- ◆ транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері;
- ◆ витрати в порту (перевалка, складування, портові збори);
- ◆ витрати на страхування основного перевезення;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) при експорті.

Ціни CIF найчастіше використовуються в зовнішньоторговельній практиці. Крім оптової ціни, сюди включається страховка і фрахт до позначеного розвантажувального порту. Ціни CIF, як правило, вигідніші для імпортера: а) полегшуються умови щодо організації перевезень у найбільш складній їхній частині; б) відповідальність за якість товару залишається за постачальником до моменту одержання товару у встановленому пункті. Переваги ціни CIF для експортера: дозволяє іноді отримати великий прихований прибуток у формі зменшення фрахту порівняно з наміченим (при використанні військового судна як перевізника; від розходжень валютних курсів або оплати в неконвертованій валюті при одержанні доходу в конвертованій).

7. Ціна CPT:

- ◆ витрати на пакування та маркування;
- ◆ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ◆ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера;
- ◆ вивантаження товару на залізничній станції, в порту;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб;
- ◆ транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері;
- ◆ витрати в порту, аеропорту тощо;
- ◆ експортна ліцензія;

◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мити, інші податкові платежі) при експорті.

Продавець оплачує фрахт за перевезення товару до зазначеного місця призначення. Коли товар передано в розпорядження перевізника, усі ризики переходять до покупця. Продавець здійснює митне очищення товару.

Ціна СРТ використовується у випадках:

а) коли виробник хоче збільшити обсяг продажів для покриття видатків на транспорт більш низькими відносними виробничими витратами, що ґрунтуються на економії від масштабу;

б) при виході на нові ринки;

в) для захисту позицій на ринках з жорсткою конкуренцією.

8. Ціна СІР:

- ◆ витрати на пакування та маркування;
- ◆ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ◆ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера;
- ◆ вивантаження товару на залізничній станції, в порту;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб;
- ◆ транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері;
- ◆ витрати на страхування перевезення;
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мити, інші податкові платежі) при експорті.

Продавець укладає договір страхування й оплачує премію.

9. Ціна DAF має три варіанти розрахунку:

а) перший варіант:

- ◆ витрати на пакування та маркування;
- ◆ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ◆ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера (залізничної станції);

- ◆ вивантаження товару на залізничній станції;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб (у вагон);
- ◆ 1/2 транспортних витрат у країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері;
- ◆ 1/2 витрат на страхування перевезень;
- ◆ витрати на залізничній платформі (складування, зберігання, збори);
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мити, інші податкові платежі) при експорті.

б) другий варіант:

- ◆ витрати на пакування та маркування;
- ◆ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ◆ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера (залізничної станції);
- ◆ вивантаження товару на залізничній станції;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб (у вагон);
- ◆ транспортні витрати до кордону експортера;
- ◆ витрати на залізничній платформі (складування, зберігання, збори);
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мити, інші податкові платежі) при експорті.

в) третій варіант:

- ◆ витрати на пакування та маркування;
- ◆ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ◆ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера (залізничної станції);
- ◆ вивантаження товару на залізничній станції;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб (вагон);
- ◆ транспортні витрати до кордону експортера;

- ◆ витрати на залізничній платформі (складування, зберігання, збори);
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мити, інші податкові платежі) при експорті.

Продавець постачає товар, очищений від мита, у зазначений пункт на кордоні.

10. Ціна DES:

- ◆ витрати на пакування та маркування;
- ◆ навантаження на транспортний засіб;
- ◆ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера(порту);
- ◆ вивантаження товару в порту;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб (борт судна);
- ◆ транспортні витрати від пункту перевалки в країні-екс-портері до пункту перевалки в країні-імпорттері;
- ◆ транспортні витрати до пункту призначення (порт);
- ◆ витрати в порту (перевалка, складування, збори);
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мити, інші податкові платежі) при експорті.

Продавець доставляє товар, неочищений від мита, у погоджений порт призначення, а також несе ризики щодо доставки товару у зазначений пункт. Використовується тільки морський та внутрішній водний транспорт.

11. Ціна DEQ:

- ◆ витрати на пакування та маркування;
- ◆ навантаження на основний транспортний засіб;
- ◆ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера (порту);
- ◆ вивантаження товару в порту;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб (борт судна);

- ◆ транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері;

- ◆ транспортні витрати до пункту призначення (порт);

- ◆ вивантаження з транспортного засобу в пункті перевалки;

- ◆ витрати в порту (перевалка, складування, збори);

- ◆ експортна ліцензія;

- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мити, інші податкові платежі) при експорті.

- ◆ імпортна ліцензія;

- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) при імпорті.

Продавець несе усі витрати і ризики, включаючи сплату податків, мита та інших зборів щодо доставки товару на причал у погодженому порту призначення.

12. Ціна DDU:

- ◆ витрати на пакування та маркування;

- ◆ навантаження на основний транспортний засіб;

- ◆ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера(порту);

- ◆ вивантаження товару в порту;

- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб (борт судна);

- ◆ транспортні витрати на доставку товару до пункту призначення (порт);

- ◆ вивантаження з транспортного засобу в пункті перевалки;

- ◆ витрати в порту (перевалка, складування, збори);

- ◆ експортна ліцензія;

- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (миті, інші податкові платежі)

- ◆ імпортна ліцензія;

- ◆ вивантаження з судна на транспорт-перевізник;

- ◆ доставка на завод-склад;

- ◆ розвантаження на склад фірми.

Продавець несе витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару в погоджений пункт у країні-імпортері (крім сплати податків при ввезенні товару), а також витрати і ризики, пов'язані з використанням митних процедур.

13. Ціна DDP:

- ◆ витрати на пакування та маркування;
- ◆ навантаження на основний транспортний засіб;
- ◆ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера(порту);
- ◆ вивантаження товару в порту;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб (борт судна);
- ◆ транспортні витрати на доставку товару до пункту призначення (порт);
- ◆ вивантаження з транспортного засобу в пункті перевалки;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб (борт судна);
- ◆ транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері;
- ◆ транспортні витрати до пункту призначення (порт);
- ◆ вивантаження з транспортного засобу в пункті перевалки;
- ◆ витрати в порту (перевалка, складування, збори);
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мити, інші податкові платежі) при експорті товару;
- ◆ імпортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мити, інші податкові платежі) при імпорті товару;
- ◆ витрати на доставку товару до основного транспортного засобу до місця знаходження покупця;
- ◆ розвантаження на склад фірми.

Продавець несе всі ризики і витрати, пов'язані з вивезенням товару, включаючи оплату податків, мита та інших зборів, стягнутих при імпорті товару. Продавець доставляє товар у зазначений пункт у країні-імпортері будь-яким видом транспорту.

Для того щоб експортні поставки товару за даною ціною були ефективними, необхідно, щоб ціна товару покривала прямі витрати, компенсувала віднесені на товар непрямі витрати, приносила прибуток, була конкурентоспроможною та забезпечувала місце на ринку.

Таким чином, основою формування експортних цін є національні витрати. У загальному вигляді структура експортної ціни та етапи її формування подані на рис. 7.4.

В окремих випадках контрактні ціни на певні товари визначаються суб'єктами ЗЕД відповідно до індикативних цін. Індикативні ціни – це ціни на товари, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпортової) операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків.

При укладенні контракту обов'язково обумовлюють спосіб фіксації ціни. Залежно від характеру зовнішньоекономічної угоди ціна договору може бути зафіксована:

- у момент укладання договору;
- протягом реалізації контракту;
- до моменту завершення виконання контракту.

Залежно від способу фіксації ціни розрізняють види цін:

- тверда (стабільна, фіксована, гарантована);
- рухлива;
- ковзаюча;
- з наступною фіксацією.



Рис. 7.4. Структура та етапи формування експортної ціни

Тверда ціна встановлюється в момент підписання контракту у вигляді конкретної цифри, не підлягає зміні протягом усього терміну його дії і не залежить від термінів і порядку постачання товарної партії.

Рухлива ціна – це зафіксована при укладанні контракту ціна, що може бути переглянута надалі, якщо ринкова ціна товару до моменту його постачання зміниться.

Ковзаюча ціна фіксується таким чином: вказується ціна на дату пропозиції чи підписання контракту (базисна ціна) та порядок розкладання ціни на її складові елементи. Базову ціну розраховує експортер і узгоджує її з імпортером при підписанні контракту. Кінцева (ковзаюча ціна) розраховується за формулою:

$$P_1 = \frac{P_0}{100} \left(A + B \frac{M_1}{M_0} + C \frac{S_1}{S_0} \right),$$

де P_1 – ковзаюча ціна (у момент відвантаження товару);

P_0 – базова ціна, зафіксована в момент укладання контракту;

A, B, C – частка у вартості товару (у сумі дає 100 %);

A – частка накладних витрат плюс прибуток (установлюється експортером);

B – частка матеріальних витрат;

C – частка витрат на робочу силу;

M_1 і M_0 – вартість матеріалу у момент виконання та підписання контракту відповідно;

S_1 і S_0 – вартість робочої сили у момент виконання та підписання контракту.

Ковзаюча ціна застосовується у довгострокових контрактах, тому що при тривалих строках поставок їх економічні умови можуть суттєво змінитися.

Установлення ціни з наступною фіксацією передбачає, що при укладанні контракту в ньому вказується базисна ціна, але одночасно робиться застереження, згідно з яким базисна ціна зміниться у випадку, якщо до моменту виконання угоди виникне зміна цін на ринку на аналогічний товар.

2. Валютно-фінансові умови при здійсненні операцій, що мають ознаки кредитування. Лізингові операції близькі до кредитних операцій. Але вони відрізняються від кредиту тим, що після закінчення строку лізингу та сплати усієї обумовленої суми контракту, об'єкт лізингу залишається власністю

лізингодавця, якщо за контрактом не передбачається викуп об'єкта лізингу за залишковою вартістю або передача у власність лізингоотримувачу.

При лізингу контракт укладається на повну вартість обладнання, транспортних засобів тощо і лізингові платежі починаються після їх постачання лізингоотримувачу (орендарю) або пізніше. Таким чином, лізинг припускає відразу 100 % кредитування, а при довгостроковому кредитуванні для купівлі устаткування підприємство сплачує аванс за рахунок власних коштів, який становить 15–20 % вартості контракту.

Платежі за лізингом здійснюються із суми прибутку від використовуваного устаткування і відносяться на витрати виробництва. Вони не підлягають оподаткуванню, оскільки є орендною платою, а це знижує в орендаря оподаткований прибуток.

Лізингові платежі – це оплата за виробниче використання об'єкта угоди. В орендну плату можуть входити витрати за послугами, які надаються лізингодавцем та передбачені у лізинговому контракті.

Існують різноманітні види лізингових платежів:

1. Фіксована загальна сума лізингового платежу. Вона узгоджується сторонами та виплачується в установленому у лізинговому договорі порядку. Складається графік платежів, у якому вказується, що перший платіж здійснюється у день прийняття, а потім періодично (щомісячно, щоквартально).

2. Платіж авансом, при якому лізингоотримувач надає лізинговій фірмі аванс або внесок у розмірі 15 – 20 % покупної вартості об'єкта лізингової угоди при підписанні контракту, а решта (80 – 85 %) сплачується після підписання протоколу приймання або протягом 3 – 5 років щоквартально.

3. Мінімальна лізингова плата. Це сума платежів у перебігу строку оренди, яку повинен сплатити лізингоотримувач, плюс сума, яку останній повинен сплатити, якщо він має намір придбати лізинговий об'єкт після закінчення строку договору.

4. Невизначена орендна плата, яка установлюється не фіксованою сумою, а на визначеній основі, тобто у відсотках від обсягу реалізації, суми використаних

коштів, індексів цін, ринкових ставок позичкового відсотка.

Способи лізингових платежів установлюються у контракті. Платежі бувають двох видів: одноразові та періодичні.

При здійсненні фінансового лізингу всі виплати на утримання об'єкта лізингу, пов'язані з його страхуванням, експлуатацією, технічним обслуговуванням і ремонтом, несе лізингоотримувач, якщо інше не передбачено договором лізингу.

Умови платежу за лізинговим контрактом на оперативний лізинг установлюють форму та розмір орендної плати. Орендна плата установлюється на такому рівні, щоб її загальна сума була вищою за ціну, за якою можна купити дане устаткування на звичайних комерційних умовах. Орендна плата розраховується з повної ціни машин та обладнання (включаючи податки та мита) з урахуванням витрат на технічне обслуговування та ремонт устаткування.

Форма орендної плати може бути такою:

- постійна ставка на весь строк дії орендного договору;
- ставка, яка прогресивно знижується залежно від тривалості терміну договору.

Рівень ставок орендної плати залежить від строку оренди, умов платежу, кредитоспроможності клієнта, тривалих зв'язків з ним, умов експлуатації машин та устаткування, географічного місця знаходження лізингодавця, рівня банківського відсотка, характеру оподаткування, фінансових можливостей фірми-лізингодавця, стану ринка устаткування, яке орендується.

Періодичність внеску орендних платежів залежить від строку договору. Вона може бути щомісячною, щоквартальною, піврічною, річною. Якщо термін оренди менший ніж місяць, то лізингодавець, як правило, вимагає від лізингоотримувача внесок усієї плати на момент підписання договору.

При здійсненні оперативного лізингу усі витрати на утримання об'єкта лізингу, окрім витрат, пов'язаних з його експлуатацією і оновленням використовуваних матеріалів, несе лізингодавець, якщо інше не передбачено договором лізингу. Факторинг – це посередницька фінансова операція, яка пов'язана з поступкою посереднику (фактору) кредитором (експортером) неоплачених

платежів-вимог (рахунків-фактур) за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними за рахунок сум, які стягуються з боржника (імпортера) за платіжними документами. Таким чином, факторинг являє собою покупку фактором у постачальника комерційних рахунків з їх негайною оплатою постачальнику. Фактор може оплатити рахунок також достроково або в момент настання терміну платежу. Зазвичай банк оплачує одноразово 80 – 90 % вартості рахунка-фактури, а 10 – 20 % – це резерв, що буде повернутий після погашення імпортером усієї суми боргу. Отже, банк набуває право на стягнення боргу, стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їхньої несплати. Фактор приймає фінансовий ризик, оскільки не має можливості пред'явити регресивну вимогу до постачальника, і тому одержує право на оплату фінансових послуг.

ТЕМА 8. СТРАХУВАННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Сутність страхування у ЗЕД.
2. Особливості страхування зовнішньоторговельних операцій.
3. Особливості страхування виробничо-інвестиційних операцій.
4. Перестраховання ризиків у ЗЕД.

Ключові терміни: страхування у ЗЕД; страховий ризик; страховий захист; об'єкти та суб'єкти страхування у ЗЕД; страхування при зовнішньоторговельних та виробничо-інвестиційних моделях ЗЕД; страхування вантажів; страхування відповідальності перевізника; страхування міжнародного туризму; страхування від політичних ризиків; перестраховання ризиків.

Література:

1. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємств*: Навч. посібник; 2-е вид. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.
2. *Зовнішньоекономічна діяльність* / За ред. Ю.Г. Козака. – Одеса: Астропринт, 2001. –

200 с.

3. Хохлов Н.В. Управление риском: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с.

4. Положення про порядок здійснення операцій з перестраховання: Постанова КМУ № 1290 від 24.10.1996 р.

1. Сутність страхування у ЗЕД. Страхування — це система особливих грошових та цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій). Його мета — зменшити ризик.

Учасниками страхових відносин виступають:

- ◆ страховики — юридичні особи, які одержали в установленому законодавством порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності;
- ◆ страхувальники — юридичні особи та дієздатні громадяни, які уклали зі страховиками договори страхування або є страхувальниками відповідно до законодавства України.

Характерні ознаки страхування:

- ◆ цільове використання створеного цільового фонду. Матеріальний збиток відшкодовується лише у суворо обумовлених випадках і межах;
- ◆ повернення ресурсів;
- ◆ суворо обумовлений характер відносин перерозподілу коштів між учасниками створення страхового фонду (відшкодування збитків страхувальникам здійснюється шляхом його розподілу на всіх);
- ◆ не постійний, а ймовірний характер відносин. Це обумовлено тим, що заздалегідь невідомі ні термін настання страхової події, ні розмір збитків, ні те, чийого конкретного матеріального інтересу і якою мірою вона стосується.

Страховання служить для компенсації випадково виниклих матеріальних збитків шляхом взаємних внесків багатьох осіб. Страховання виконує чотири функції:

- ◆ ризикову — перерозподіл грошової маси серед учасників страхуванням, у зв'язку з настанням наслідків страхових випадків;
- ◆ попереджувальну — фінансування за рахунок страхового фонду заходів по зменшенню вірогідності настання події або зменшенню можливих негативних наслідків при настанні страхових випадків;
- ◆ накопичувальну — утворення страхових резервів як умову акумуляції грошових коштів; здійснення інвестиційної діяльності страховими компаніями;
- ◆ контрольну — контроль за цільовим формуванням і використанням грошових коштів страхового фонду.

Залежно від об'єктів страхування поділяється на:

- ◆ особисте страхування; об'єкт — життя і здоров'я людей у різних поєднаннях та комбінаціях;
- ◆ майнове страхування; об'єкт — найрізноманітніші матеріальні ризики, пов'язані з майновими інтересами страхувальника.
- ◆ страхування відповідальності; об'єкт — відповідальність страхувальника за те, що завдав шкоди майну та/або здоров'ю третіх осіб.

Об'єктами страхування у ЗЕД виступають матеріальні або майнові інтереси, пов'язані з різними аспектами зовнішньоекономічного співробітництва (торговельні, валютні, кредитні, виробничо-інвестиційні та ін.).

Суб'єктами страхування у ЗЕД (страхувальниками) можуть бути і окремі фірми, і держава в цілому як контрагент зовнішньоекономічної угоди.

2. Особливості страхування зовнішньоторговельних операцій. Для зовнішньоторговельної моделі ЗЕД найбільш типовими випадками страхування є страхування вантажів (страхування карго), страхування відповідальності перевізника, страхування міжнародного туризму.

Під страхуванням вантажу (карго) розуміють відшкодування майнового інтересу, пов'язаного з загибеллю або ушкодженням товару під час його перевезення певними видами транспорту. Як правило, страхується на тільки фактично існуючий, але й очікуваний інтерес від угоди (наприклад, запланований розмір прибутку від зовнішньоторговельної операції).

Найчастіше для транспортування великих партій товарів використовується морський транспорт (він найдешевший), але застосовуються також й інші види транспортних засобів (автомобільний, залізничний, повітряний).

Обов'язок контрагентів щодо транспортування товарів, розподіл між ними витрат та ризиків, виконання митних процедур обумовлене міжнародними правилами тлумачення торговельних термінів — "Інкотермс".

Використання базисних умов "Інкотермс" у зовнішньоторговельному договорі дозволяє уникнути можливих непорозумінь при здійсненні торговельного контракту та уніфікувати організацію страхування вантажу.

Транспортні засоби відносяться до джерел підвищеної небезпеки. Тому їх експлуатація, як правило, супроводжується страхуванням відповідальності перевізника за те, що можуть зазнати шкоди треті особи (їх життю, здоров'ю або майну).

Об'єктом страхування відповідальності перевізника виступає матеріальний інтерес, пов'язаний з відповідальністю перевізника за те, що можуть зазнати збитків треті особи. За договором страхування страховик відшкодовує завданий матеріальний збиток, отже, звільняє компанію-перевізника від зазначених (іноді непомірних) витрат, а також гарантує додержання інтересів постраждалих. При використанні всіх засобів транспорту (морського, повітряного, наземного) існують відповідні види та організаційні форми страхування відповідальності їх власників. Поряд з акціонерною формою страхування значне поширення в сучасній світовій практиці отримало взаємне страхування (особливо для морських суден). Таке страхування здійснюється асоціаціями судновласників — Клубами Р&І. Кожний Клуб приймає на свою відповідальність певні кола ризиків, зафіксованих у його правилах.

Крім страхової діяльності, Клуби активно займаються перестрахованням діяльності, а також здійснюють правовий захист своїх членів, вживають заходів при виникненні претензій до судновласників, контролюють навантажувально-розвантажувальні операції тощо.

У зв'язку з широким використанням засобів автотранспорту у міжнародних перевезеннях важливе місце посідає страхування відповідальності автоперевізника. У багатьох країнах така відповідальність передбачена Цивільним кодексом, але цей вид страхування (цивільної відповідальності) обов'язковий.

У 90-х роках Україна приєдналася до міжнародної системи страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів "Зелена карта" (функціонує з 01.01.1953 р. і нині об'єднує 44 держави), а з 01.07.1998 р. отримала право продавати власну "Зелену карту".

Право продажу української "Зеленої карти" першими отримали 11 найнадійніших у фінансовому плані страховиків — членів Моторного (транспортного) страхового бюро України (МТСБУ).

Система "Зелена карта" надає взаємне страхове покриття державам-членам національного законодавства про обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів тієї країни, де сталося ДТП. Тому, безумовно, приєднання до цієї міжнародної угоди було важливим кроком для нашої держави. Але існують досить серйозні проблеми, однією з яких є низький рівень страхового відшкодування. Якщо раніше страхова компенсація за ушкодження здоров'я або життя особи, що постраждала в ДТП, надавалась у розмірі 2 тис. грн, а відшкодування майна взагалі не було передбачене, то з 10.10.2000 р. вона становить 8 тис. грн., а за ушкодження майна — 25,5 тис. грн. І все ж, як і раніше, Україна залишилась з найнижчим серед країн — членів "Зеленої карти" — рівнем страхового покриття (для порівняння: у Польщі максимальна відповідальність по одній страховій події — майну та здоров'ю в цілому — становить 600 тис. євро, в Німеччині — 7,5 млн євро; у Великій Британії ліміти взагалі відсутні). Таким чином, існує значний

розрив між сумами компенсації, яку мають сплачувати наші страховики всередині України та за кордоном (для відшкодування збитків, завданих нашими водіями). Для оплати останніх збитків страховики — члени МТСБУ створили спеціальний фонд.

Розвиток міжнародного туризму зумовлює необхідність впровадження різних форм та методів страхового захисту осіб, які виїжджають за кордон.

Об'єктами страхування можуть виступати життя та здоров'я туристів, які страхуються від нещасних випадків, що призводять до тимчасової або постійної втрати працездатності (повної або часткової) або загибелі, а також їх майнові інтереси, пов'язані з багажем, транспортним засобом, юридичним захистом і т. ін.

Обсяг страхового покриття, умови страхування, розмір тарифних ставок варіюють у широких межах, оскільки залежать від значної кількості чинників. Серед них важливе місце посідають: умови перебування особи в іншій країні (варіанти відпочинку), термін поїздки, природнокліматичні особливості регіону перебування і багато іншого, в тому числі власний вибір діапазону страхового захисту страхувальником (застрахованим).

3. Особливості страхування виробничо-інвестиційних операцій. При здійсненні різних форм міжнародного бізнесу, пов'язаних з інвестиціями, для інвестора завжди існує небезпека втрати капіталу або притулку у зв'язку з непередбаченою зміною політичної та економічної ситуації в приймаючій країні. Такі ризики отримали назву "країнових". Під країновими ризиками розуміються прямі збитки по матеріальним та/або фінансовим активах, розташованих у даній країні, або непередбачене зниження прибутків по цих активах, зумовлені подіями макроекономічного, фінансового або соціально-політичного характеру, що мали місце в даній країні, розвиток яких не мали змоги контролювати ні приватні підприємства, ні окремі особи.

Політичні ризики, сутність яких полягає у виникненні небезпеки втрати капіталу інвестора внаслідок зміни соціально-політичного устрою в

приймаючій країні, є невід'ємною складовою країнових ризиків. Вони можуть виникати внаслідок зміни політичного ладу держави, зміни правової системи в цілому або окремих її елементів (наприклад, валютного, податкового, арбітражного законодавства, режиму іноземних інвестицій і т. ін.), військових дій, соціальних конфліктів, громадянських заворушень тощо. До політичних ризиків для інвестора найчастіше належать: припинення дії контракту; репатріація валютної виручки; експропріація або націоналізація майна; конфіскація, арешт, знищення об'єктів нерухомості або транспортних засобів за рішення влади або внаслідок військових дій чи громадянських конфліктів. Тому страхування від політичних ризиків є складним та збитковим видом страхування, який не під силу навіть потужній приватній страховій фірмі. Таке страхування здійснюють: а) державні структури в країні інвестора; б) міжнародні фінансові інститути.

Об'єктами страхування можуть бути прямі та портфельні інвестиції, майнові права інвестора за кордоном, кредити.

Страховий договір укладається тільки на підставі двосторонньої міждержавної угоди з урядом приймаючої країни про сприяння капіталовкладенням на строк 12–20 років. Розмір страхової суми (що становить не більше як 90% інвестицій) дорівнює 100–150 млн. амер. дол. на один проект та 300–350 млн. амер. дол. на одну країну. Розмір тарифної ставки — 0,3–0,6% страхової суми.

На міжнародному рівні страхуванням іноземних інвестицій займається створене в 1985 р. (воно розпочало діяльність 12 квітня 1998 р.) за ініціативою Світового банку Багатостороннє агентство по гарантіях інвестицій — БІГА (МІСА).

БІГА є акціонерним товариством зі статутним капіталом 1 млрд. амер. дол., акціонерами якого стали понад 120 країн, в тому числі країни СНД.

Діяльність БІГА спрямована на надання гарантій приватним інвесторам, які співпрацюють з країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною

економікою. На страхування приймаються нові інвестиційні проекти відносно створення, поширення, приватизації або реконструкції підприємств.

Об'єкти страхування охоплюють як матеріально-фінансові активи, так і майнові права інвестора по технологічним трансферам, зокрема ПЗІ, кредити, фінансові гарантії під кредити, технічну допомогу, контракти на управління, ліцензування тощо.

Страхуються ризики: порушення контракту між іноземним інвестором та фірмою з приймаючої країни, обмеження переказу валютного прибутку за кордон, державної експропріації майна іноземного інвестора, пошкодження або загибелі матеріальних активів, внаслідок військових дій або громадянських конфліктів.

4. Перестраховування ризиків у ЗЕД. Перестраховування — це система економічних відносин, відповідно до якої страховик передає частину прийнятих до страхування ризиків іншим страховикам (у власній країні та за кордоном) з метою забезпечення надійності та рентабельності страхових операцій. Таким чином, перестраховування — це вторинне страхування, коли первинний (оригінальний) страховик виступає в ролі перестраховальника. Перестраховування є механізмом перерозподілу ризиків у масштабі національного, регіонального та світового ринку страхових послуг, що сприяє підвищенню фінансової стійкості страхових операцій. Враховуючи масштабність та високу збитковість (завдяки ефекту кумуляції збитку) операцій ЗЕД, перестраховування (особливо міжнародне) стало невід'ємним атрибутом страхування зовнішньоекономічних ризиків.

Перестраховиками виступають як самі страхові фірми, так і спеціалізовані компанії. Насьогодні у світі діє майже 250 професійних перестраховальників.

У сучасній світовій практиці існують різні методи та форми перестраховування. Перестраховування може бути факультативним (для одиничних угод) та договірним (облігаторним — для довгострокових договорів). Останнє потребує від сторін перестраховального договору обов'язкового виконання

домовленостей щодо перестраховування. Так, у договірному перестраховуванні мають бути чітко обумовлені: форми перестраховування, ліміти відповідальності страховика, частки його участі в договорі, принципи розрахунків за премією та збитками, перестраховальна комісія та інші умови.

Правові заходи проведення перестраховування в Україні визначають Закон України "Про страхування" та постанова КМУ "Про затвердження положення про порядок здійснення операцій з перестраховуванням". Ці документи визначають перестраховування необхідною умовою для забезпечення платоспроможності страховиків та надійності, безпечності та диверсифікованості розміщення страхових резервів страховика у випадку, коли:

- ◆ страховик бере на себе страхові зобов'язання в обсягах, що можуть перевищувати можливості їх виконання за рахунок власних активів;
- ◆ страхова сума за окремим об'єктом і видом страхування перевищує 10 % суми сплаченого страхового фонду і створених страхових резервів на останню звітну дату;
- ◆ перестраховування є передумовою здійснення інших видів діяльності (міжнародні перевезення, експлуатація об'єктів підвищеного ризику, великомасштабні інвестування тощо).

Українські страховики активно перестраховують ризики ЗЕД за кордоном. Так, іноземним перестраховикам надається до 90 % страхової премії за авіаційними та морськими ризиками, ризиками здоров'я осіб, які виїжджають за кордон; до 60 % — за "автокаско", до 50 % — за великими майновими ризиками.

Через незначний внутрішній страховий ринок для України особливо актуальним є питання перестраховування ризиків у нерезидентів, оскільки нині 53 % суми вихідного перестраховування припадає на зарубіжні ринки.

Можливість ведення нормального бізнесу з всесвітньо відомими перестраховальними компаніями є життєвою необхідністю, тому конче потрібно, щоб норми вітчизняного законодавства не суперечили практиці світових перестраховальних відносин.

Список рекомендованої літератури

1. *Багрова І.В., Редіна Н.І.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. К.: ЦНЛ, 2004. — 580 с.
2. *Бровков С., Руденко Л.* Валютно-фінансовий механізм у міжнародному бізнесі. — К.: ТОВ “Україна”, 2001.— 380 с.
3. *Вічевич А.М., Максимець О.В.* Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. — Львів: Афіна, 2004. — 140 с.
4. *Вільні економічні зони: світовий досвід і українська практика: Навч. посібник / За ред. І. Ю. Сіваченка.* — К.: ЦНЛ, 2004. — 488 с.
5. *Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Под ред. Л.Е. Стровского.* — М.: ЮНИТИ, 1999. — 823 с.
6. *Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов /Под ред. Р.И. Хасбулатова, В.М. Попона.* — М.: Междунар. отношения, 2001. — 544 с.
7. *Герчикова И.Н.* Международное коммерческое дело: Учеб. для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 671 с.
8. *Гіл Ч.* Міжнародний бізнес. — К.: Основи, 2001. — 856 с.
9. *Зовнішньоекономічна діяльність /За ред. Ю.Г. Козака* — Одеса: Астропринт, 2001. — 200 с.
10. *Кириченко О., Кавас І.* Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. — К.: Фінансист, 2000. — 653 с.
11. *Лисенко Ю.М., Педь В.* Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. — К.: Зовнішня торгівля, 2004. — 200 с.
12. *Международные валютно-кредитные и финансовые отношения /Под ред. Л.Н. Красавиной.* — М: Финансы и статистика, 1994. — 592 с.
13. *Міжнародні правила тлумачення міжнародних термінів ІНКОТЕРМС – 2000.*
14. *Основы организации транспортного обеспечения внешнеторговых связей Украины / Ю.М. Цветов, А.О. Един, М.В. Макаренко, Л.Н. Соколов, М.Ю. Цветов* – К.:ОАО «ИКТП-Центр», 2000. – 581 с.

Навчально-методичне видання

Сич Євген Миколайович

Приймук Ольга Романівна

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства
Конспект лекцій
для студентів спеціальності 6.050100 “Економіка підприємства”
денної та заочної форм навчання

Відповідальна за випуск: *Приймук О.Р.*

Редактор: Заdernовська Ю.В.

Підписано до друку 20.11.2007 р. Формат паперу 60x84/16, папір офсетний,
друк – на ризографі. Замовлення № 391-07, тираж 60 прим.

Надруковано у Редакційно-видавничому центрі
Державного економіко-технологічного університету транспорту,
03049, м. Київ-49, вул. Миколи Лукашевича, 19